KELEMBABAN. LUMINOSITAS. SUHU. KEKERASAN. KEKETATAN. KETEGANGAN. SENSASI DAN PERSEPSI MEREKA. PENERAPANNYA PADA ANALISIS PSIKOLOGIS SOSIAL.

IWAO OTSUKA

KELEMBABAN. LUMINOSITAS. SUHU. KEKERASAN. KEKETATAN. KETEGANGAN. SENSASI DAN PERSEPSI MEREKA. PENERAPANNYA PADA ANALISIS PSIKOLOGIS SOSIAL.

IWAO OTSUKA

目次

Kelembaban. Luminositas. Suhu. Kekerasan. Keketatan. Ketegangan. Sensasi dan persepsi mereka. Penerapannya pada analisis psikologis sosial.

Iwao Otsuka

Kekeringan. Kebasahan. Sensasi kelembapan. Persepsi kelembaban. Kelembaban Kepribadian. Kelembaban Sosial.

(/// Sebelum Anda membaca ini, harap diperhatikan! Struktur isi buku ini. /////)

Terima kasih telah mendapatkan buku ini!

Buku-buku ini tidak ada dalam urutan tertentu, berbeda dan hampir acak dalam isinya.
Struktur isi buku ini hampir sama baiknya dengan cara membacanya yang biasa dan umum, dimulai dari awal buku dan membacanya secara berurutan. Ini tidak cocok. Maaf.
Para pembaca, silakan lihat daftar isi buku ini dan lihatlah item-item apa saja yang mungkin menarik bagi Anda, saat Anda membacanya. Ambil dan lihatlah.

Jadi, silakan, nikmati isinya!

Diterjemahkan dengan www.DeepL.com/Translator (versi gratis)

ringkasan

Dryness, wetness. (Kekeringan, kebasahan.)

Temuan tentang hal di atas mengenai sensasi kelembaban dan persepsi kelembaban.
Dokumen ini adalah kumpulan dari mereka.
Ini adalah kumpulan dari banyak dokumen dari situs web penulis, yang disusun menjadi satu dokumen.

Dokumen ini menjelaskan secara rinci hubungan antara sensasi kelembaban kering dan basah, persepsi kelembaban (persepsi kering dan basah) dan sifat-sifat gas dan cairan fisik.

Dokumen ini merangkum survei yang dilakukan di World Wide Web.

Deskripsi Gigitan - Tentang sensasi kering dan basah, kepribadian dan masyarakat

Penjelasan dengan video

Video berikut ini didasarkan pada program gerakan molekuler dari “Molecular Toy Box” (situs mike).
Penggunaan program ini tanpa izin tidak diperbolehkan.

Tabel_1

Sensasi dan kepribadian apa yang membuat Anda merasa kering dan basah?

Untuk mendapatkan pemahaman intuitif tentang hal itu, silakan tonton video di atas (“Pola Gerakan D” dan “Pola Gerakan W”).
Jika Anda tidak bisa menonton videonya, silakan lihat diagram di halaman berikutnya.

Ketika kita menjumpai orang atau benda yang bergerak atau ada dalam pola gerakan D, kita merasa kering, dan ketika kita menjumpai orang atau benda yang bergerak atau ada dalam pola gerakan W, kita merasa basah.

Dalam hal sensasi kulit, jika sesuatu yang lengket menempel pada kulit dan tidak meninggalkannya, terasa basah, dan jika meninggalkan tangan dan tajam, terasa kering.

Secara interpersonal, seseorang dengan kepribadian basah memiliki karakteristik berikut ini.
(1) Lebih suka bekerja sama dengan orang lain di sekitarnya dengan mengerahkan kekuatan “daya tarik” atau “ikatan” (terutama psikologis), seperti kekuatan “daya tarik” atau “ikatan”, yang membuat mereka tidak dekat dan menempel (dekat, lengket, menyatu) dengan orang lain.
(2) Memiliki “sifat menetap dan mapan” yang tidak berhenti dan bergerak di satu tempat.

Di sisi lain, orang dengan kepribadian kering memiliki karakteristik sebagai berikut.
(1) Mereka tidak mencoba untuk mengerahkan banyak “daya tarik” psikologis atau “daya ikatan” dengan orang lain di sekitar mereka, yaitu, mereka tidak mendekati atau menempel pada orang lain, lebih memilih untuk meninggalkan satu sama lain secara terpisah.
(2) Memiliki “gerakan, aktivitas, dan mobilitas” yang mencoba untuk bergerak aktif tanpa berhenti di satu tempat.

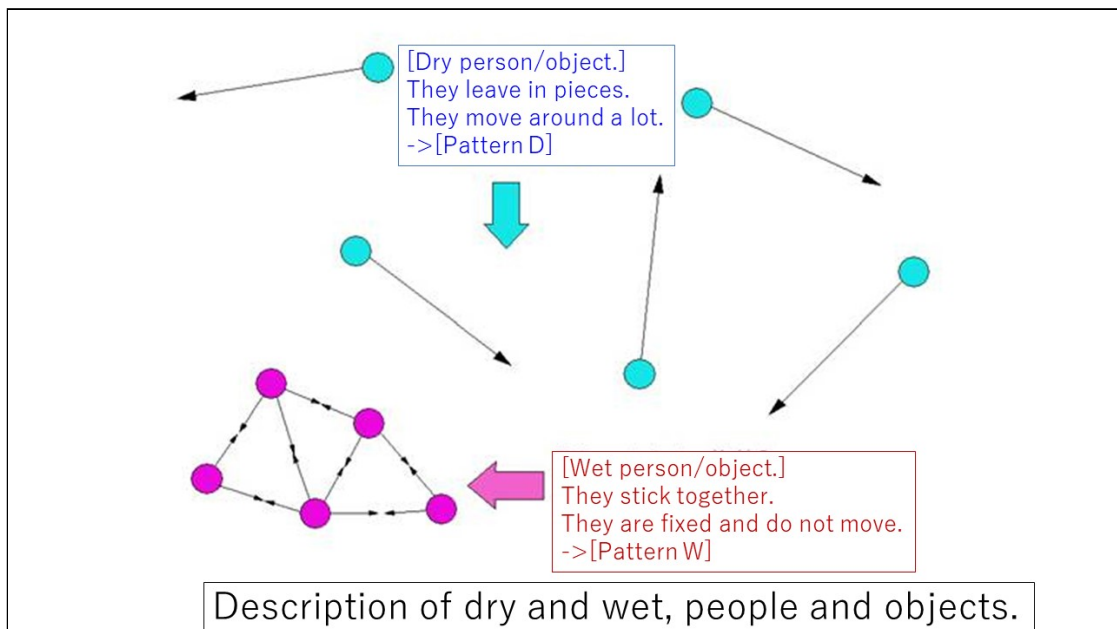
Secara ringkas, mereka adalah sebagai berikut.
‘Kering = saling terbagi, bergerak’ = ‘pola pergerakan D’
Basah = Saling berdekatan (integrasi dan fusi) dan menetap (settling) = Pola Perilaku W
(Lihat video di atas.)

Substansi “daya tarik dan kohesi” psikologis dianggap sebagai “orientasi kedekatan psikologis” yang ada dalam pikiran manusia untuk saling mendekatkan satu sama lain secara psikologis (yaitu, untuk mengurangi jarak psikologis ke nol, untuk menghubungkan dan menggabungkan, untuk menjadi satu). Ini adalah orientasi kedekatan psikologis yang membawa kita lebih dekat satu sama lain dan orang lain di sekitar kita (yaitu, untuk mengurangi jarak psikologis menjadi nol, untuk terhubung dan bergabung, untuk

menjadi satu). Dalam hubungan yang terasa lengket satu sama lain, seperti seorang anak yang jinak dan seorang ibu yang memeluk anaknya, orientasi kedekatan psikologis ini bekerja di antara mereka, yang merupakan hubungan yang basah.

Orang-orang dalam masyarakat Jepang dan Asia Timur, yang berorientasi pada pertanian dan keibuan (perempuan), dianggap basah.
Orang-orang di masyarakat Barat, yang nomaden, menggembala, dan berorientasi paternal (pria), dianggap kering.

Untuk mempelajari lebih lanjut tentang cara menjadi Kepribadian Kering-Basah dengan cepat, lihat bagian tentang “Daftar Klasifikasi Tabular: Cara Menjadi Kepribadian Kering-Basah” (1999-11).

Description of dry and wet, people and objects.

Komentar: Dasar-dasarnya: Kepribadian Kering-Basah dan Masyarakat

[Ringkasan]

Pola D dan Pola W - Hukum Persepsi Kering-Basah (Kelembaban)

2005.09 Pertama kali diterbitkan

Pergerakan dan perilaku manusia dan benda.
Terasa kering ketika pola gerak molekul gas setara (pola perilaku D) = daun dengan kecepatan tinggi.
Pola gerak molekul cairan (pola perilaku W) = dirasakan basah bila didekati dengan kecepatan rendah.
Ini bisa disebut hukum persepsi kering-basah (kelembaban).
Anda bisa langsung mengalami seperti apa pola gerak D dan pola gerak W dengan memutar videonya.

Bedakan antara pola gerakan berikut dari objek (kelompok) yang akan dianalisis: pola gerakan D dan pola gerakan W.
D = Dry (kering), dan W = Wet (kering). W = Wet (basah).
Harus huruf awal dari masing-masing.

Penulis menunjukkan pergerakan pola gerakan D dan pola gerakan W dalam video di bawah ini.

Video berikut ini didasarkan pada program gerakan molekuler dari "Molecular Toy Box" (situs mike).
Penggunaan program ini tanpa izin tidak diperbolehkan.

Table_2

(Film di atas awalnya dibuat dari simulasi komputer dari pola gerak W untuk gerak molekul cair dan D untuk gerak molekul gas.

Tabel_3.

Karakteristik pola gerak D dan pola gerak W harus dinyatakan dalam kata-kata sebagai berikut.

Tabel_4.

Kelembaban (yang dirasakan) dari objek yang dianalisa lebih rendah (lebih kering) ketika mendekati pola gerakan D dan lebih tinggi (lebih basah) ketika mendekati pola gerakan W.

Kecepatan gerakan objek lebih tinggi saat mendekati pola gerakan D dan lebih rendah saat mendekati pola gerakan W. Arah gerakan objek lebih tinggi saat mendekati pola gerakan D dan lebih rendah saat mendekati pola gerakan W.
Arah gerakan objek menjadi kurang menarik dan lebih jauh satu sama lain saat mendekati pola gerak D, dan semakin dekat ke pola gerak W, semakin dekat mereka satu sama lain, karena mereka tertarik satu sama lain, semakin dekat mereka ke pola gerak W, semakin dekat mereka satu sama lain.

Oleh karena itu, objek analisis (dirasakan.
Semakin cepat objek bergerak, semakin rendah kecepatan geraknya, dan semakin rendah kecepatan geraknya, semakin tinggi kecepatannya.
Arah gerakan objek semakin rendah semakin jauh mereka dari satu

sama lain, dan semakin tinggi semakin dekat mereka satu sama lain.

Hal ini benar apakah objek analisis adalah objek alami atau alami atau masyarakat manusia.

Dalam persepsi objek sentuhan kulit dan pendengaran manusia.
Pola gerak D. (bergerak terpisah satu sama lain, tidak saling menempel, tersebar secara individual, dan bergerak dengan kecepatan tinggi.
Ketika sekelompok molekul-molekul itu ke objek mengenai kulit (kontak), terlihat, dan kehadiran mereka dikonfirmasi oleh telinga, mereka terasa kering.
Pola gerak W. (saling menempel dan tidak pernah meninggalkan satu sama lain, padat, terdistribusi dalam kelompok, bergerak dengan kecepatan rendah).
Terasa basah ketika sekelompok molekul-objek ini bersentuhan dengan kulit (kontak), terlihat, dan keberadaannya dikonfirmasi oleh telinga.

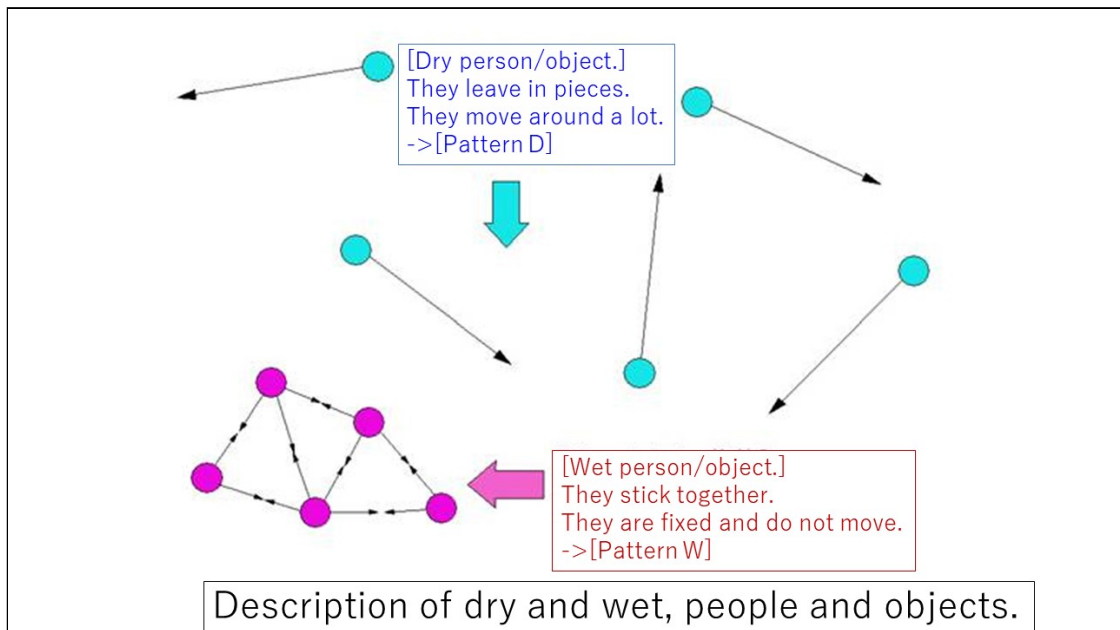
Oleh manusia, dalam interaksi manusia.
Pola Perilaku D hubungan manusia. (Discrete, independen, terpisah, bebas dan bergerak cepat terpisah satu sama lain.
Terkena (kontak) dan merasa kering di dalam pikiran.
Pola Perilaku W Hubungan. (Bergerak dengan kecepatan rendah bersama-sama, melekat satu sama lain dan bersatu dan tidak terpisah.
Ketika Anda memukul (kontak) terhadapnya, Anda harus merasa basah di dalam pikiran Anda.

Pola gerak D dan W yang asli didasarkan pada pola gerak molekul gas dan cairan yang sebenarnya.

Pola Gerak D dan Pola Gerak W. Ketika mereka terjadi dalam mode persepsi yang berbeda, seperti sentuhan kulit, penglihatan, dan persepsi jarak interpersonal dan psikologis. Mereka mengaktifkan area pengenalan pola umum dalam sistem saraf (area yang membedakan antara pola gerakan D dan pola gerakan W), menghasilkan output penilaian kelembaban.

Pertama kali diterbitkan pada tahun 2005.09

Ringkasan singkat (perasaan kering/basah/kepribadian)

[Kering. (Kering.) Basah. (Basah, basah, suram.)
Penulis telah merangkum gerakan umum dan pola perilaku dari setiap objek (yang termasuk molekul) ~ orang dalam diagram berikut.

Kering. (Kering. - Basah. (Basah, basah, suram.)
Isi dari situs web ini adalah klarifikasi bagaimana dan kapan kepribadian dan sikap kita memberikan perasaan-perasaan itu kepada orang-orang di sekitar kita.

Belum banyak dipahami kapan perasaan kering/basah dirasakan

dalam kepribadian dan sikap manusia.
(Saya memeriksa berbagai literatur, tetapi tidak ada yang ditemukan.
Pertama-tama saya menyelidiki kapan perasaan kering-basah itu awalnya dirasakan.
Hasilnya.
(1) Perasaan basah dirasakan ketika kulit manusia terkena cairan seperti air.
(2) Perasaan kering dirasakan ketika kulit manusia terkena gas, seperti udara, dan perasaan basah dirasakan ketika kulit terkena cairan, seperti air.
Hal pertama yang kami lakukan adalah memastikan bahwa kulit kita terasa kering-basah ketika bersentuhan dengan gas, seperti udara.

Kemudian, kami menyelidiki cara membedakan antara gas dan cairan yang memberikan rasa kering-basah pada kulit manusia.
Hasilnya, kami menemukan bahwa untuk memahami perbedaan di antara keduanya, kita perlu turun ke tingkat mikroskopis molekul.
Dengan menyelidiki perbedaan antara keduanya pada tingkat molekul, kami memastikan bahwa perbedaan sifat antara molekul cairan dan gas terletak pada poin-poin berikut.
Perbedaan antara molekul cair dan gas adalah sebagai berikut.
[1] Perbedaan dalam tingkat gerak.
(1) Dalam cairan, derajat gerakan (energi kinetik) kecil (tidak terlalu banyak bergerak).
(2) Untuk gas, tingkat pergerakan (energi kinetik) tinggi.

[2] Perbedaan dalam tingkat gaya antarmolekul.
(1) Dalam kasus cairan, gaya antarmolekul, yang merupakan gaya yang mengurangi jarak antar molekul, saling menarik dan melekat satu sama lain, menarik dan menahan satu sama lain, sangat berperan.
(2) Dalam kasus gas, hampir tidak ada gaya antarmolekul di antara molekul-molekul, yang melekat satu sama lain, saling mengikat dan menghubungkan satu sama lain.

Alasan mengapa tingkat gaya antarmolekul besar dalam cairan dan kecil dalam gas adalah sebagai berikut.
(1) Karena tingkat pergerakan (energi kinetik) kecil untuk molekul cair, mereka tidak dapat bergerak tanpa gaya antarmolekul yang awalnya ada di antara molekul (gaya antarmolekul), yang dekat satu sama lain dan menarik satu sama lain (gaya antarmolekul), dan mereka berada pada belas kasihan gaya antarmolekul yang

menempel satu sama lain dan mengikat bersama (gaya antarmolekul).
(2) Untuk molekul gas, tingkat pergerakan (energi kinetik) besar, sehingga mereka dapat bergerak tanpa gaya antarmolekul yang menarik mereka satu sama lain (gaya antarmolekul) dan bebas dari pengaruh gaya antarmolekul.

(Hal ini banyak dibahas dalam buku pelajaran fisika dan kimia tingkat SMA di Jepang.

Cairan adalah molekul yang saling tarik-menarik dan menempel satu sama lain. Dalam aplikasinya, ia menempel, merekat, dan tidak terpisah satu sama lain, bahkan pada reseptor sensorik kulit manusia. Dalam gas, molekul-molekul bergerak terpisah satu sama lain. Dengan penerapannya, mereka menempel, tidak menempel, dan menjauh dari reseptor sensorik kulit manusia.

Penulis percaya bahwa mekanisme di mana cairan seperti air atau gas seperti udara memberikan rasa basah-kering pada kulit manusia, dapat diterapkan secara luas pada benda-benda pada umumnya.
(1) Sebuah benda kering ketika gerakan, aktivitas, dan mobilitasnya tinggi, dan gaya tarik-menarik serta gaya ikatan di antara benda-benda tersebut rendah (yaitu, benda tersebut kering).
(2) Apabila gerak, aktivitas dan mobilitas suatu benda rendah dan gaya tarik-menarik dan gaya kohesif di antara benda-benda itu tinggi, maka benda itu basah (lembab).
Hukum "kebasahan" berlaku untuk (1) ketika gerakan, aktivitas, dan mobilitas suatu benda rendah, dan (2) ketika gaya tarik-menarik dan gaya kohesif di antara benda-benda itu tinggi.

Pasir kering (kering) tidak menempel pada tangan ketika disentuh, tetapi jatuh terpisah sepotong demi sepotong satu per satu (tidak merekat atau lengket). hal. Juga, ketika angin bertiup, pasir akan bergerak mengikuti angin.
Pasir yang basah atau basah menempel di tangan dan tidak bergerak menjauh dari tangan ketika disentuh (memiliki sifat perekat dan lengket). Ini adalah hal yang baik. Pasir juga menggumpal dalam kelompok-kelompok dan tidak bergerak ketika angin bertiup (pasir tidak terlalu bergerak). Pasir tidak terlalu mudah bergerak.

Misalnya, bola tenis meja plastik dan bola voli akan terlepas dan bergerak berkeping-keping, tetapi jika permukaannya banyak dilapisi perekat atau jika pita perekat dua sisi dililitkan di seluruh permukaan, bola-bola tersebut akan menempel satu sama lain dan saling menempel, sehingga sulit untuk memecahnya satu per satu.

Dalam hal ini, kelengketan, adhesi dan kohesi dari benda-benda ini, yang lengket dan lengket satu sama lain, meningkatkan daya tarik di antara benda-benda tersebut (yaitu, kekuatan daya tarik untuk mengurangi jarak di antara mereka dan untuk menempel satu sama lain), yang menghalangi benda-benda tersebut dari gerakan, aktivitas dan mobilitas (yaitu, menyulitkan mereka untuk bergerak) dan membawa kebasahan pada mereka.

Untuk meringkas gagasan di atas secara sederhana, kita dapat mengatakan bahwa, secara umum, benda-benda yang lengket dan saling menempel dan tidak banyak bergerak adalah basah, sedangkan benda-benda yang saling menjauh dan bergerak dengan lancar adalah kering.

Saya bertanya-tanya apakah hukum di atas pada tingkat objek juga berlaku pada cara manusia saling memberi kesan basah/kering dalam interaksi sosial.
Dengan kata lain, saya mendapatkan gagasan-gagasan berikut ini.
(1)
Orang itu tidak mencoba untuk banyak bergerak, menetap dan menetap di satu tempat (seperti yang terlihat pada cairan yang memberi mereka kesan basah).
Orang itu saling menarik satu sama lain lebih dekat dan lebih dekat satu sama lain dan tidak mencoba menarik dan memisahkan diri dari satu sama lain, saling menarik, memeriksa dan mengikat satu sama lain dengan orang lain di sekitar mereka. (Mencoba mengerjakan sesuatu seperti daya tarik psikologis, kekuatan ikatan, secara besar-besaran).
Pada saat itu, orang tersebut dirasakan basah (basah).
(2)
Bahwa seseorang mencoba untuk bergerak, aktif, bergerak tanpa menetap di satu tempat (seperti gas yang memberikan perasaan kering).

Bahwa orang tersebut bergerak secara otonom dan independen dari orang lain di sekitarnya, tidak mencoba untuk tetap bersama dan terpisah satu sama lain. (Tidak ada daya tarik psikologis yang dilakukan).
Orang tersebut kemudian dirasakan kering (dry).

Dan dengan cara yang sama seperti hipotesis di atas ("energi kinetik" atau "gaya antarmolekul" adalah sumber perbedaan antara cairan dan gas pada tingkat molekuler, "gerak, aktivitas, dan mobilitas yang tidak berhenti di satu tempat tetapi secara aktif berpindah dari satu tempat ke tempat lain" dan "gaya tarik-menarik yang dicoba dilakukan oleh satu orang dengan orang lain - gaya seperti adhesi atau gaya ikatan. Besarnya gaya tersebut (setara dengan gaya antarmolekul)" adalah sumber perbedaan antara kepribadian dan sikap basah dan kering pada tingkat manusia. Kami sebenarnya telah mengkonfirmasi bahwa hal ini benar dengan melakukan survei.

Untuk meringkas penjelasan di atas secara sederhana, dalam hubungan interpersonal

(1) Secara psikologis melekat pada orang lain dengan rasa persatuan dan keterikatan yang lengket dan tidak berusaha untuk pergi. (2) Bersikap lengket, terpaku, terhubung dan terikat. Dan tidak berusaha untuk bergerak apa adanya. (1) Jangan mencoba untuk bergerak.

(2) Jangan mencoba mendekati, melekat, atau masuk jauh ke dalam diri orang lain, tetapi pergilah dengan cepat dan lancar. (Tidak melekat, tidak melekat, terputus), dan bergerak aktif dari satu tempat ke tempat lain. (Gerakan, aktivitas, mobilitas.)
Dalam hal ini, dapat dianggap sebagai kesatuan, lengket, atau perekat.

Dalam hal ini, kesatuan, adhesi, ikatan, koneksi, dan gaya kohesi dapat dianggap sebagai bentuk daya tarik serta gaya antarmolekul molekul cair yang berorientasi untuk mendekati, menarik, dan menempel satu sama lain. Ini juga memiliki efek non-mobilisasi (aktivitas, gerakan, dan aliran) = fiksasi dan penyelesaian, yang membuat orang dan objek tetap di tempat dan mencegah mereka bergerak.

Baik dalam pengertian kulit manusia atau dalam pengertian interpersonal, dianggap bahwa
Jika melekat lengket dan lengket bersama, terhubung dan bersatu dan menyatu, dan tidak pergi, dan tetap diam dan menolak untuk bergerak, kita semua umumnya merasa basah.
Sebaliknya (ketika kulit bergerak diam-diam), biasanya dianggap kering.
Dalam hal ini, sensasi kulit kering-basah dan sensasi interpersonal kemungkinan berbagi aktivasi umum dari area yang sama dari korteks sensorik dalam sistem saraf.

Lalu, apa substansi daya tarik psikologis dan kekuatan ikatan yang memberikan sensasi basah pada indera interpersonal? Ini adalah orientasi intrinsik manusia untuk "Orientasi untuk menjadi dan tetap dekat secara psikologis dengan orang lain di sekitar kita. (Orientasi kedekatan psikologis.) Ketika kondisi dan kendala geografis dan ekonomi disingkirkan dari mereka yang memiliki orientasi kedekatan psikologis satu sama lain, dan mereka diizinkan untuk bergerak bebas, mereka secara alami menjadi lebih dekat secara "fisik", tetap bersama dan menjadi satu. Dalam hal ini, kita dapat mengatakan bahwa orientasi kedekatan psikologis adalah fenomena yang memiliki dasar yang sama dengan orientasi kedekatan fisik dan kesatuan molekul cair dan benda basah.
Dengan kata lain, saling tarik-menarik (psikologis) satu sama lain adalah sebagai berikut. Posisi (psikologis) satu sama lain (psikologis) secara bertahap ditarik lebih dekat dan akhirnya merangkul dan menjadi satu. (Untuk menjadi satu, untuk bergabung.) . Dapat dikatakan bahwa orientasi yang kuat untuk mengurangi dan akhirnya mengurangi jarak psikologis dengan orang lain dan terhubung dengan mereka dapat terasa seperti ketertarikan di antara mereka dan dapat menyebabkan perasaan ketertarikan interpersonal yang basah.

Misalnya, seorang anak yang dekat dengan ibunya dan ibunya yang dengan senang hati memeluknya, seorang siswa yang mengagumi gurunya dan gurunya yang menerimanya, seorang pria dan seorang wanita yang berada dalam hubungan romantis, dan seterusnya, semua hubungan ini tampaknya melekat satu sama lain.

Dapat ditunjukkan bahwa partikel kering dan basah dengan ukuran

yang berbeda, yaitu, orang, objek, dan molekul, memiliki perilaku dan mode gerak yang sama dalam kasus kering dan kasus basah, masing-masing, meskipun ukurannya berbeda.

Jika gerak setiap partikel sama dengan pola gerak molekul gas, maka gerak partikel-partikel, dari molekul hingga manusia, umumnya dirasakan kering oleh manusia.

Sebaliknya, jika gerak setiap partikel sama dengan pola gerak molekul cairan, maka gerak partikel tersebut dirasakan basah oleh manusia, dari molekul ke manusia.

Penulis menyebut pola gerak molekul gas sebagai “pola gerak D”, dengan mengambil inisial “D” untuk memberikan sensasi kering (dry).

Untuk memberikan sensasi basah (wet) pada pola gerak molekul cair, saya akan menyebutnya pola gerak W, dengan mengambil inisial W. Dalam singkatan ini, misalnya, kita akan menyebutnya pola gerak D.

Dengan menyingkatnya dengan cara ini, kita dapat dengan mudah mengatakan, misalnya, bahwa pola perilaku molekul cair dan orang Jepang mengikuti “pola gerak W” yang umum, dan bahwa pola perilaku molekul gas dan orang Barat mengikuti “pola gerak D” yang umum.

Tes psikologi yang dilakukan di situs ini didasarkan pada konsep di atas, dan item-item yang harus dijawab dirancang dan dioperasikan sesuai dengan konsep di atas.

(c)1999-2005Pertama kali diterbitkan dalam

Prinsip pluralitas (sosial) dalam arti kelembaban

2007.06 Pertama kali diterbitkan.

Sensasi basah atau kering dari kelembaban tidak dapat dihasilkan oleh satu partikel atau individu, tetapi membutuhkan orang lain atau mitra yang melekat atau terpisah darinya. Singkatnya, sumber sensasi kelembaban dapat dianggap sebagai hubungan antara beberapa partikel dan individu (hubungan sosial). Untuk menjelaskan hal ini, kita membutuhkan keberadaan partikel dan individu yang banyak, atau interaksi antara partikel dan individu.

Ini bisa disebut “prinsip pluralitas (sosialitas) dalam pengertian kelembaban”.

[Relevansi dengan bidang fisika]

Tentang hubungan antara perilaku antarpribadi kering dan basah serta gerak molekul gas dan cairan

1992-2008 Pertama kali diterbitkan.

Pengenalan perspektif kering-basah terhadap perilaku manusia memiliki efek menghubungkan perilaku interpersonal dan sosial orang, yang sampai sekarang memiliki sedikit kontak dengan fisika gerak molekul dan objek.

Singkatnya, adalah mungkin untuk menunjukkan bahwa partikel kering dan basah dengan ukuran yang berbeda (orang-objek-molekul) memiliki perilaku dan mode gerak yang sama untuk kasus kering dan basah, meskipun ukurannya berbeda.

Jika gerak setiap partikel sama dengan pola gerak molekul gas, maka gerak partikel dianggap kering oleh manusia, dari molekul hingga manusia.

Di sisi lain, jika gerak setiap partikel sama dengan pola gerak molekul cairan, maka gerak partikel dianggap basah oleh manusia, dari molekul hingga manusia.

(Catatan: Saya pertama kali memikirkan ide di atas pada tahun 1992.

(Catatan: Perlu untuk menyederhanakan ekspresi pola gerak molekul cair dan gas di atas agar lebih mudah disebut dan diingat.

Berikut ini, saya akan menyebut pola gerak molekul gas sebagai pola gerak D, dengan mengambil inisial D untuk memberikan kesan kering (dry).

Di sisi lain, saya akan menyebut pola gerak molekul-cair sebagai pola gerak W, dengan mengambil inisial W untuk memberikan sensasi basah (basah-basah).

Dengan menyingkatnya dengan cara ini, kita dapat mengatakan, misalnya, bahwa pola perilaku molekul cair dan orang Jepang mengikuti pola umum W, sedangkan molekul gas dan orang Barat mengikuti pola umum D, dan seterusnya.

Penulis telah mengkonfirmasi bahwa penjelasan di atas adalah benar melalui survei kuesioner berbasis web (dilakukan pada akhir Maret 2005).

(Untuk rincian penjelasan di atas, silakan merujuk ke bagian referensi.

Pola-pola gerakan gas dan cairan di atas dapat dinyatakan dalam kata-kata atau frasa berikut ini.

Tabel_5

Survei kuesioner dilakukan sekitar bulan September 2005 untuk menentukan apakah ungkapan di atas benar-benar terasa lebih kering

dan lebih basah jika pola perilaku D dan pola perilaku W, masing-masing.

(Untuk lebih jelasnya mengenai hal di atas, lihat bagian Bahan).

Di sini, gerak partikel menurut pola gerak molekul gas dan cairan dapat direpresentasikan sebagai berikut, jika kita menyesuaikan dengan representasi konseptual dalam sosiologi dan psikologi konvensional, masing-masing.

Tabel_6

Untuk lebih jelasnya, lihat tabel berikut ini.

Tabel yang mengatur pola gerak molekul dan partikel kering (gas) dan basah (cair).

Tabel_7

Tabel berikut ini adalah ringkasan dari gerakan molekul gas dan cairan di atas dalam hal perilaku manusia.

Tabel yang merangkum pola perilaku partikel yang umum bagi molekul dan manusia sebagai kepribadian individu.

Jika Anda ingin menjadi orang yang kering atau basah, cobalah untuk mengadopsi sikap yang dijelaskan dalam tabel di bawah ini.

Tabel_8

Dapat dikatakan bahwa perilaku orang dalam masyarakat kering dan basah dapat disimulasikan oleh komputer dengan cara yang mirip dengan simulasi gerak molekul gas/cair.

Sebagai contoh, fakta bahwa masyarakat Jepang dan Asia Timur adalah masyarakat basah dan masyarakat Barat adalah masyarakat kering menunjukkan bahwa pola perilaku masyarakat Jepang dan Asia Timur, yang terutama pertanian dan perempuan, pada dasarnya mirip dengan molekul cair, sedangkan pola perilaku masyarakat Barat yang nomaden, pastoralis, didominasi laki-laki, mirip dengan molekul gas.

Masyarakat Barat yang nomaden/pastoralis, didominasi pria. Pergerakan masyarakat mendekati pergerakan udara, dan dapat disimulasikan dengan gerakan molekul gas (pola pergerakan D) dan dapat disebut sebagai “masyarakat gas”.
Masyarakat Jepang dan Asia Timur yang agraris dan berpusat pada wanita. Pergerakan masyarakat dekat dengan cairan seperti tetesan air, yang dapat disimulasikan dengan gerakan molekul cair (pola pergerakan W) dan dapat disebut “masyarakat cair”.

Dengan demikian, pengenalan perspektif kering-basah ke dalam analisis masyarakat dan budaya dunia akan memiliki efek penerapan pada sosiologi dan psikologi pengetahuan tentang simulasi gerak benda yang dikembangkan dalam fisika, dan akan berkontribusi pada pengembangan sosiologi dan psikologi untuk tingkat yang besar.

Benda kering dan basah (termasuk molekul.) ~ Gambar berikut ini merangkum gerakan umum dan pola perilaku manusia.

Description of dry and wet, people and objects.

Penjelasan yang lebih rinci tentang keterkaitan antara molekul ~ objek ~ tingkat kekeringan / kebasahan manusia adalah sebagai berikut.

1Penjelasan pola gerak molekul gas dan cairan.

Untuk memahami bagaimana dan mengapa pola perilaku kita menghasilkan sensasi kering-basah antarpribadi, pertama-tama perlu untuk memeriksa kembali mekanisme yang menghasilkan perbedaan sifat-sifat gas dan cairan fisik, yang pada dasarnya memberi manusia sensasi kering-basah yang berbeda. Gas memberi kita sensasi kering dan cairan memberi kita sensasi basah. Untuk melihat perbedaan antara gas dan cairan, kita perlu mengurangi perspektif kita ke tingkat molekuler.

Secara khusus, perbedaan antara molekul gas dan cairan disebabkan oleh faktor-faktor berikut.
1] Perbedaan dalam besarnya energi kinetik (derajat gerak)
Dalam cairan, derajat gerakan (energi kinetik) adalah kecil. Untuk cairan, derajat gerakan (energi kinetik) rendah.

Untuk gas, derajat gerakan (energi kinetik) tinggi. Untuk gas, derajat gerakan (energi kinetik) tinggi.
2] Perbedaan tingkat gaya antarmolekul
Dalam cairan, gaya tarik antarmolekul, yang merupakan gaya tarik antarmolekul antar molekul, bekerja sangat besar untuk mengurangi jarak di antara mereka, untuk menarik, menempel, menarik, dan memeriksa satu sama lain.
Dalam gas, hampir tidak ada gaya antarmolekul di antara molekul-molekul, yang merupakan gaya antarmolekul yang menarik mereka lebih dekat satu sama lain.

Alasan mengapa gaya antarmolekul bekerja sebagian besar dalam cairan dan pada tingkat yang lebih rendah dalam gas adalah sebagai berikut.
(1) Energi kinetik molekul cairan yang rendah membuatnya tidak mungkin bergerak tanpa gaya antarmolekul yang awalnya ada di antara molekul-molekul (gaya antarmolekul), yang menarik, menempel, dan memeriksa satu sama lain, dan mereka terikat pada gaya antarmolekul.
(2) Untuk molekul gas, tingkat pergerakan (energi kinetik) besar, sehingga mereka mampu mengatasi gaya antarmolekul dan bergerak bebas, membebaskan mereka dari efek gaya antarmolekul.

Alasan mengapa gaya antarmolekul bekerja pada tingkat yang lebih besar dalam cairan dan tingkat yang lebih rendah dalam gas adalah sebagai berikut: (1) Dalam molekul cair, gaya antarmolekul lebih besar daripada dalam gas.
(1) Karena energi kinetik molekul cair rendah, mereka tidak dapat bergerak tanpa gaya antarmolekul yang awalnya ada di antara molekul-molekul, yang merupakan gaya antarmolekul yang menarik mereka lebih dekat bersama-sama, menarik mereka, dan menjaga mereka tetap terkendali (gaya antarmolekul), dan sehingga mereka berada pada belas kasihan gaya antarmolekul.
(2) Molekul-molekul gas memiliki tingkat gerak yang besar (energi kinetik) dan bebas dari efek gaya antarmolekul karena mereka dapat mengatasi gaya antarmolekul untuk bergerak.

2Aplikasi pada benda-benda secara umum

Air cair, ketika disentuh oleh ujung jari, menjadi basah dan menempel pada kulit, melekat padanya dan menolak untuk meninggalkannya. Dalam hal ini, dapat dikatakan bahwa ada daya tarik antara air cair dan ujung jari untuk tetap melekat satu sama lain. Selain itu, air cair tetap berada di tempat yang sama selamanya kecuali Anda menggerakkan ujung jari Anda, dan tidak bergerak. Dalam hal ini, air cair kurang kinetik dan aktif daripada uap air gas, dll.

Jadi, untuk memperluas gagasan lebih jauh, kita dapat mengatakan bahwa hukum berikut berlaku untuk objek secara umum
(1) Jika benda (molekul hingga manusia) memiliki mobilitas, aktivitas, gerakan, dan aliran yang tinggi, dan daya tarik di antara mereka rendah (terpisah satu sama lain), maka mereka harus kering. Kasus objek (molekul ke manusia) yang kering. Kering.
(2) Objek (molekul ke manusia) harus memiliki mobilitas, aktivitas, gerakan, dan aliran yang rendah, dan daya tarik timbal balik yang tinggi (kohesi) di antara mereka (mereka tidak boleh terpisah satu sama lain). Jika suatu objek (molekul ke manusia) memiliki tingkat gerak, aktivitas, gerakan, dan aliran yang rendah, dan tingkat saling tarik-menarik (ikatan) yang tinggi di antara mereka (yaitu, mereka tidak terpisah satu sama lain), maka itu basah (basah, menjadi basah.)

Untuk menjelaskan kebenaran anggapan ini, anggapan tersebut perlu berlaku untuk objek yang jauh lebih dekat dengan manusia daripada molekul. Benda-benda yang lebih seukuran manusia ini termasuk, misalnya, butiran pasir di pantai, sungai, dan gurun, rambut manusia (terutama wanita), natto (kedelai yang difermentasi), permen, dan benda-benda yang lebih besar seperti bola tenis meja plastik dan bola voli. dapat diberikan.

Pasir kering (kering) tidak boleh menempel di tangan ketika disentuh dan jatuh terpisah sepotong demi sepotong. (Pasir tidak boleh lengket atau lengket.) Juga, ketika angin bertiup, pasir harus bergerak mengikuti angin. Ia harus cair. Di sisi lain, harus lembab atau basah. Pasir harus basah. Ketika disentuh, pasir harus menempel di tangan dan tidak mencoba untuk menjauh. Pasir tidak boleh meninggalkan tangan Anda tanpa tersentuh ketika disentuh. Pasir harus disatukan dalam satu kelompok dan tidak boleh bergerak ketika angin bertiup. Tidak ada fluiditas.

Ketika rambut basah, rambut tidak akan mudah pecah, dan tidak akan bergerak ketika angin berhembus. Sebaliknya, rambut kering, berkibar-kibar tertiup angin dan bergerak secara terpisah, satu per satu, halus dan sulit diatur.

Kacang natto, ketika diaduk, menarik benang-benang lengket dan terhubung satu sama lain dengan benang, saling menempel dan mencoba untuk beristirahat dalam satu bagian. Dalam proses ini, gaya tarik menarik bekerja di antara kacang, yang dianggap setara dengan gaya antarmolekul.

Permukaannya telah meleleh (mencair. Butir-butir permen menempel pada ujung jari Anda dan permen lainnya dan tidak dapat dihilangkan. Bahkan, jika Anda mencoba memindahkannya satu per satu, butir-butir permen akan menempel satu sama lain dan tidak dapat dipindahkan.

Namun, jika perekat diterapkan secara luas ke permukaan atau melilit seluruh permukaan pita perekat dua sisi, bola-bola akan menempel satu sama lain dan saling menempel, sehingga sulit untuk memindahkannya satu per satu.

Dalam hal ini, sifat perekat dan kohesif dari objek-objek ini (begitu mereka saling menempel, mereka tidak bergerak terpisah) dianggap meningkatkan daya tarik di antara mereka (gaya yang membuat mereka tetap bersama dan mencoba menghubungkannya), merampas gerak, aktivitas, gerakan, dan fluiditas mereka. Dengan kata lain, kelengketan atau kelengketan lengket dari benda-benda yang mencoba menempel satu sama lain menyebabkan benda-benda tersebut saling tarik-menarik dan menyulitkan mereka untuk bergerak, yang menyebabkan basahnya benda-benda tersebut. Hal ini dicontohkan, misalnya, dengan fakta bahwa ketika perekat terpapar ke dunia luar untuk jangka waktu yang lama dan pelarut dilepaskan dan tidak lagi lengket, objek terasa kering dan lebih kering.

Survei kuesioner berbasis web dilakukan pada akhir April dan awal Oktober 2002 untuk mengkonfirmasi apakah gagasan di atas benar. Survei ini menanyakan manakah dari dua teks berpasangan yang menggambarkan sensasi yang dihasilkan oleh suatu benda yang terasa lebih kering, dengan sekitar 200 responden per item.
Hasilnya adalah sebagai berikut:
(1) Benda-benda yang terasa kering ketika Anda menyentuhnya dan langsung meninggalkan tangan Anda (tidak lengket) terasa lebih

kering daripada benda-benda yang lengket saat disentuh (lengket). Benda-benda terasa lebih kering ketika mereka terpisah satu sama lain, atau ketika mereka terpisah satu sama lain, yang membuatnya lebih terbuka dan lapang, daripada ketika mereka melekat satu sama lain dan kurang lapang.
(2) Benda yang bergerak bebas dalam potongan-potongan terasa lebih kering daripada benda yang melekat satu sama lain dan tidak bergerak. Benda yang bergerak bebas terasa lebih kering daripada benda yang tidak bergerak dan tidak menempel satu sama lain, atau benda yang bergerak terasa lebih kering daripada benda yang tidak bergerak dan stagnan.
Hal ini sebenarnya sudah dikonfirmasi bahwa memang demikianlah yang terjadi.

Untuk meringkas ide di atas, dapat dikatakan bahwa objek yang lengket dan saling menempel dan tidak bergerak dapat dipersepsikan sebagai basah, sedangkan objek yang terpisah dari tangan dan bergerak dengan cepat dapat dipersepsikan sebagai kering.

Dalam hal ini, benda-benda basah mencoba untuk menempel satu sama lain dan benda-benda kering mencoba untuk menjauh satu sama lain, dan keduanya kontras dalam hal interaksi dan hubungan sosial.

Berdasarkan contoh-contoh ukuran objek yang jauh lebih besar dari tingkat molekuler ini, kami percaya bahwa adalah mungkin untuk memperluas jangkauan sensasi kering-basah yang disebutkan di atas pada tingkat molekuler ke objek secara umum.

3Aplikasi pada hubungan interpersonal

Jika kita memperluas sensasi kering-basah pada objek secara umum ke tingkat manusia, diperkirakan bahwa sensasi basah-kering pada cairan seperti air atau gas seperti udara dan sensasi basah-kering pada manusia sama dengan sensasi basah-kering pada manusia dalam interaksi sosial satu sama lain.

Dengan kata lain, dengan menerapkan konsep gerak, mobilitas, dan

daya tarik pada manusia, kita dapat memahami
(1) Ketika seseorang berhenti di satu tempat dan tidak banyak bergerak (kurang aktif) dan tidak mencoba mendekati, menempel bersama, atau menjauh dari orang lain di sekitarnya. Ketika seseorang mendekati, menempel bersama, dan tidak menjauh dari orang lain di sekitarnya. Jika orang tersebut memiliki tarikan gravitasi yang besar. Sensasi basah tercipta dalam hubungan interpersonal (seperti molekul cair dengan energi kinetik rendah dan gaya antarmolekul yang tinggi).
(2) Ketika orang bergerak dan mengalir dari satu tempat ke tempat lain tanpa berhenti di satu tempat (tingkat gerakan aktif yang tinggi) dan mencoba menjauh dari orang lain di sekitar mereka alih-alih mendekati atau menempel satu sama lain. (Ketika tidak banyak gaya gravitasi yang bekerja.) Menciptakan perasaan kering dalam hubungan interpersonal (mirip dengan molekul gas dengan energi kinetik tinggi dan gaya antarmolekul rendah).
Ini dianggap sebagai kasusnya.

Dalam hal ini, dengan melihat objek dengan cara yang sama dari ukuran molekul ke ukuran manusia, adalah mungkin untuk memahami energi bergerak di sekitar yang umum untuk kedua objek sebagai “energi kinetik (tingkat molekuler)” = “gerakan, aktivitas, gerakan, dan fluiditas (objek ke tingkat manusia)”, dan “gaya antarmolekul (tingkat molekuler)” = “gaya antarmolekul (tingkat molekul)” = “gaya tarik-menarik dan pengikatan (objek ke tingkat manusia)”, yang merupakan kekuatan yang melampirkan, menghubungkan, menggabungkan, dan menggabungkan satu sama lain, dan memeriksa dan mengikat satu sama lain.

Penjelasan di atas dapat dirangkum sebagai berikut: perbedaan aktivitas dan aktivitas kinetik, dan gaya tarik-menarik antarmolekul yang besar dan kecil yang dihasilkan, yang setara dengan gaya antarmolekul, menyebabkan diferensiasi indera antarpribadi basah dan kering, masing-masing. (Penjelasan ini ditemukan sekitar tahun 1991-1992).

Dalam hal ini, di samping aktivitas dan gerakan fisik dan tarikan tubuh, kita juga harus mempertimbangkan aktivitas dan gerakan psikologis, saling memeriksa dan menyeimbangkan, dan kedekatan, yang tidak melibatkan gerakan fisik yang konkret, pada saat yang bersamaan. Misalnya, ketika seseorang duduk di meja, membaca buku di berbagai bidang dan berpikir aktif tentang berbagai hal, dipenuhi dengan keingintahuan intelektual, ia dapat dipandang

sebagai tidak aktif secara fisik tetapi aktif secara psikologis dalam gerakannya. Di sisi lain, ketika dua orang kekasih yang tinggal berjauhan satu sama lain merasakan rasa persatuan psikologis yang kuat melalui komunikasi telepon, hal itu dapat ditafsirkan sebagai daya tarik psikologis yang kuat di antara mereka meskipun mereka tetap saling berjauhan secara fisik.

Dengan demikian, aktivitas, gerakan, dan ketertarikan manusia dapat dibagi menjadi dua kategori: fisik dan psikologis, di mana yang psikologis akan dibahas terutama di bawah ini. Hal ini karena aktivitas fisik dan gerakan tubuh manusia serta tarikan antar tubuh hanya bersifat dangkal, yang mencerminkan aktivitas sistem saraf di dalam tubuh, sedangkan aktivitas psikologis, gerakan, dan gaya gravitasi yang didasarkan pada cara kerja sistem saraf lebih mendasar ditentukan oleh perilaku manusia.

Realitas gerakan/aktivitas yang memberi kita rasa kering dari sensasi interpersonal adalah orientasi berikut yang melekat pada manusia.
Orientasi mental untuk bergerak aktif antara titik di sini dan di sana yang terpisah satu sama lain. (Orientasi mobilitas spasial.)
Orientasi mental untuk menyebar ke tempat-tempat yang belum pernah kita kunjungi sebelumnya, atau untuk membuka lahan baru (menjelajahi objek baru).
Dalam hal ini, keinginan dan dorongan berikut ini adalah kekuatan pendorong di balik gerakan / aktivitas
Keinginan untuk memperbaharui suasana dalam kehidupan dengan mengubah lokasi fisik atau area psikologis yang diminati dan untuk mendapatkan rangsangan baru.
Keingintahuan tentang hal yang tidak diketahui yang belum pernah ditemui sebelumnya; dengan kata lain, dorongan psikologis untuk dihadapkan pada informasi baru (segar) yang belum pernah dialami (sampai sekarang - untuk sementara waktu sekarang) (dorongan untuk menerima informasi baru).
Kebalikan dari hal ini, orientasi yang menetap, mapan, non-difusi yang diam dan tidak mau bergerak di satu tempat, menyiratkan kurangnya gerakan/aktivitas dan memberikan sensasi basah dalam pengertian interpersonal.

Di sisi lain, apa substansi daya tarik psikologis dan kekuatan ikatan yang memberikan sensasi basah dalam arti interpersonal? Ini adalah orientasi berikut.
Orientasi yang melekat pada manusia untuk menjadi dan tetap dekat secara psikologis dengan orang lain di sekitarnya. (Orientasi

kedekatan psikologis.)

(Psikologis) saling tertarik satu sama lain. Ini adalah isi dari, yaitu (Orientasi kedekatan psikologis.) (Orientasi kedekatan psikologis.) Pendekatan bertahap dari posisi (psikologis) satu sama lain untuk saling dekat dan akhirnya merangkul dan menjadi satu. (Menjadi satu, menyatu.) Dan bahwa kita melekat satu sama lain dan tidak pernah meninggalkan satu sama lain.
Dapat dikatakan bahwa kecenderungan kuat untuk mengurangi jarak psikologis satu sama lain, dan akhirnya menguranginya menjadi nol, untuk terhubung, untuk menyambung, dirasakan seolah-olah itu adalah kekuatan tarik-menarik antara kedua belah pihak dan mengarah pada perasaan basah dalam arti interpersonal.

Saya akan mencoba merangkum penjelasan di atas secara sederhana.
Saya akan mencoba merangkum penjelasan di atas secara sederhana.
(1) Jangan mencoba untuk secara psikologis menempel pada pasangan Anda. Menempel, merekatkan, menghubungkan, mengikat, dan menjadi kolektif. Dan tidak mencoba untuk bergerak apa adanya. Jangan mencoba bergerak begitu saja.
(2) Jangan masuk terlalu dalam ke dalam kehidupan orang lain, tetapi tinggalkan dia dengan cepat dan mudah. Untuk menjadi tidak berperekat, tidak melekat, terputus dan terpisah. Dan untuk bergerak aktif dari satu tempat ke tempat lain. Gerakan, aktivitas, pergerakan, kelancaran.
Dapat dikatakan bahwa.

Dalam hal ini, gaya adhesi/adhesi adalah bentuk daya tarik yang diarahkan untuk mendekati, menarik, dan menempel satu sama lain. Adhesi/adhesi ini juga memiliki efek de-movement (aktivitas, gerakan) = fiksasi/menetap, yang membuat orang dan benda tetap di tempatnya dan mencegahnya bergerak.

Apakah itu molekul, objek, atau pikiran manusia, jika menempel pada seseorang atau objek dengan cara yang lengket dan menolak untuk bergerak, biasanya dirasakan sebagai basah, dan sebaliknya, biasanya dirasakan sebagai kering.

4.

Sifat kering-basah dari suatu partikel tidak dapat dilihat dengan

melihatnya saja. Hal ini hanya dapat dilihat dengan melihat masyarakat dan populasi yang dibentuk oleh beberapa partikel.

Perbedaan antara kering-basah dan kering-basah adalah perbedaan cara partikel berinteraksi dengan partikel lain. Partikel basah menempel, bersatu dengan, dan saling mengikat satu sama lain dengan partikel lain, sedangkan partikel kering bebas bergerak terpisah dari partikel lain.

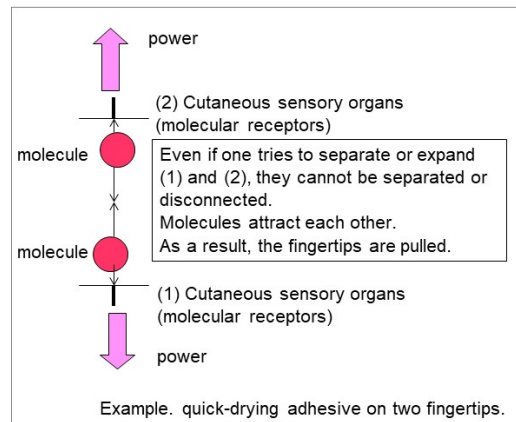
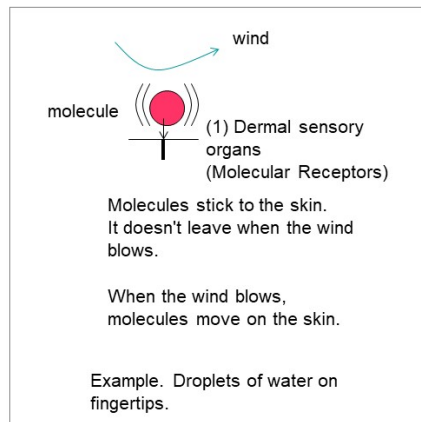
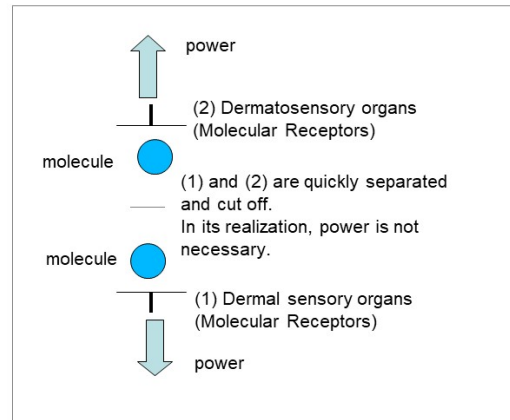
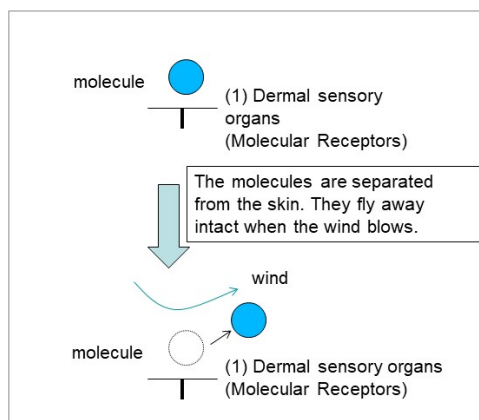
Sifat-sifat ini hanya dapat dipahami dengan melihat beberapa partikel secara bersamaan. Untuk memeriksa kering-basahnya suatu partikel, perlu untuk melihat beberapa partikel secara bersamaan. Untuk melakukannya, tidak cukup hanya dengan melihat pergerakan satu partikel atau psikologi satu orang, tetapi diperlukan perspektif yang sangat sosial.

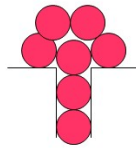
Dalam hal ini, jenis dan ukuran partikel yang berinteraksi belum tentu sama satu sama lain. Sejauh menyangkut ukuran, yang satu bisa sangat kecil dan yang lainnya bisa sangat besar. Misalnya, molekul (kelompok) air cair (sangat kecil) yang menempel pada kulit manusia (raksasa) adalah contoh dari jenis dan ukuran yang berbeda. Meskipun ukuran partikel mungkin berbeda, sifat kering-basah dari interaksi antar partikel dapat diamati.

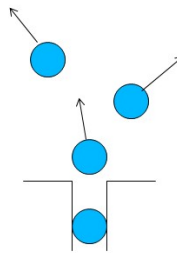
[Tentang sensasi kulit, sensasi interpersonal]

Sensasi kulit kering dan basah, OHP sensorik audiovisual dan interpersonal

Februari 2005-September 2008, pertama kali diterbitkan

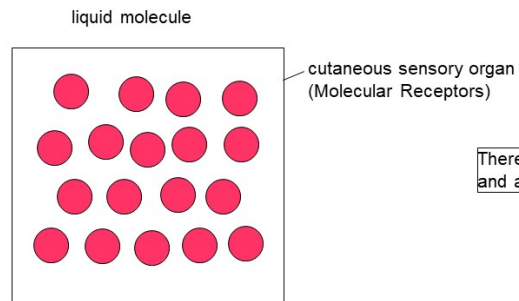
Skin sensation
(1) Wet - Adhesion

Skin sensation
(1) Dry - Separation

Skin sensation
(2) Wet - Sweat

liquid
molecule

There, sweat remains on the skin without evaporating.
There, the following sweat does not leave the body and remains accumulated.
There, the sweat glands remain clogged.
There, the skin sensation is forever wet and not sooty.

Skin sensation
(2) Dry - Sweat

There, sweat evaporates and leaves the skin in increasing amounts.
There, the next sweat goes out and does not accumulate.
There, the sweat glands become open.
There, the skin sensation is cool and refreshing.

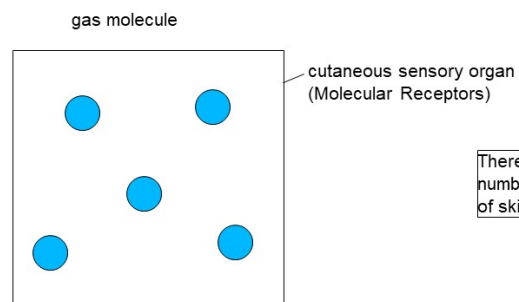
Skin sensation
(3) Wet - High density

liquid molecule

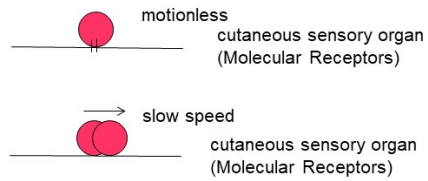
cutaneous sensory organ
(Molecular Receptors)

There, molecules are distributed in large numbers and at high densities over a fixed area of skin.

Skin sensation
(3) Dry - Low density

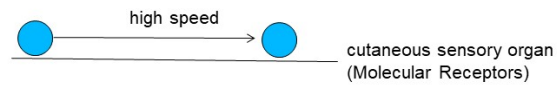
gas molecule

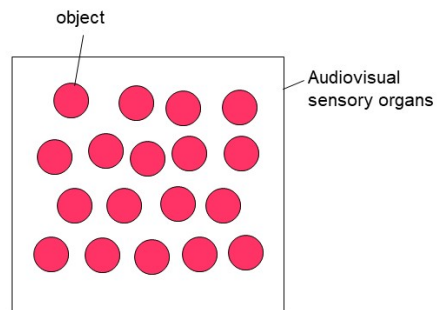
cutaneous sensory organ
(Molecular Receptors)

There, molecules are distributed in small numbers and in low density over a fixed area of skin.

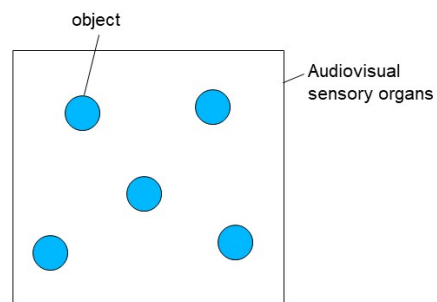
Skin sensation
(4) Wet - Immobile, Slow

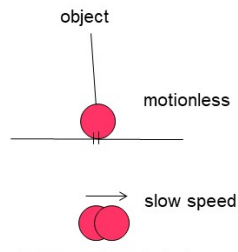
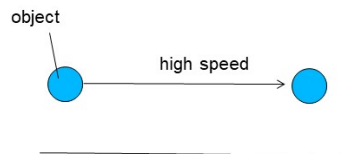
liquid molecule

Molecules move slowly over the skin or stick to the skin and stop and do not move.

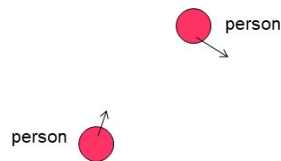
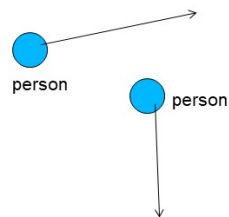
Skin sensation
(4) Dry - High speed

gas molecule

There, molecules advance and snatch over the skin at high speed.

Audiovisual
(1) Wet - High density

There, the objects are distributed in large numbers and in high density, either inside a certain area or inside a certain volume.

Audiovisual
(2) Dry - Low density

There, the objects are distributed in small numbers and in low density, either inside a certain area or inside a certain volume.

Audiovisual
(2) Wet - Sticking. Immobility. Low velocity.

Skin sensation
(2) Dry - High speed

There, the object moves at high speed over the space.

Interpersonal Behavior (Sociogram) and Sensation
(1) Proximity and separation
(1) Wet
(2) Dry
person
person
person
person
They are attracted to each other, to each other, and stick together.
They eliminate psychological distance in interpersonal relationships.
They are disinterested and disconnected from each other.
They open up psychological distance in interpersonal relationships.
Figure similar to the behavior of liquid molecules
Figure similar to the behavior of gas molecules
Interpersonal behavior (sociogram) and sensation
(2) Low and high speed
(1) Wet
(2) Dry
person
person
person
person
They move slowly, at low speeds.
They move fast and quickly.
Figure similar to the behavior of liquid molecules
Figure similar to the behavior of gas molecules

Skin - interpersonal common sensation
(1) Wet (liquid-like) - Proximity/Attachment
Molecule.
Individual.
Molecule.
Individual.
They stick, close, to each other.
approach
power spring
sensory
receptor
adhering or
embedding
of two or
more
substances
They are one and the same, attached to
each other.
That way, you can feel it.
If you try to pull them apart. They
resist. They pull their sensory
receptors. They stretch the springs.
Spring (extended)
Skin - interpersonal common sensation
(1) Dry (gaseous) - Detached. Irrelevant.
Molecule.
Individual.
Molecule.
Individual.
They are separate and
unrelated to each other.
power spring
They touch, temporarily,
the sensory receptors but
do not stick.
sensory receptor
They left. They have broken off
their relationship.
That way, you can feel it.
Spring (no change)
They leave, just like that,
without incident.

Skin - interpersonal common sense
(2) Low and high speed

subject (of taxation, etc.)

subject (of taxation, etc.)

subject (of taxation, etc.)

subject (of taxation, etc.)

They move slowly, at low speeds.

They move fast and quickly.

Wet

Dry

Illustration of Wet Sensory Perception Route
(1) Adhesion, adhesion, proximity

Mobility.
Liquidity.
Those, remaining.

cutaneous sensation

senses of seeing and hearing

molecules, to the skin. Adhesion. Molecular movement on the skin.

Sticking. Identification. Integration. Fusion. Do not leave.

Judgment: Wet. Liquid-like.

Different Modes

interpersonal distance perception (psychological distance)

Distance proximity.

feelings one gives to other people through interpersonal relationships

Sympathy. Impression. Tears. Empathy. A sense of oneness with the other party. Interest. Love and hate.

The same part of the neural circuitry, to activate.

personal impression (Emotion, emotional experience)

Dry sensory perception route Explanatory diagram
(1) Detachment and disconnection
cutaneous sensation
senses of seeing and hearing
molecules, to the skin. Non-adhesion and detachment.
mobility liquidity
Different Modes
interpersonal distance perception (psychological distance)
Distance remoteness.
Disengagement. Disconnecting Relationships. Be discrete. Distance.
Judgment: Dry. Gaseous.
feelings one gives to other people through interpersonal relationships
personal impression (Emotion, emotional experience)
Indifference. Coldness. Unsympathetic. Lack of empathy. Lack of emotion.
Be objective. Calmness. Be rational.
The same part of the neural circuitry, to activate.
No blood. No tears.
Wet sensory perception route illustration
(2) Immobility. Low velocity.
cutaneous sensation
molecules, adhesion to the skin. Molecular immobility. Slow mobility of molecules.
Mobility. Liquidity. Those, remaining.
senses of seeing and hearing
To stick together. Immobility. Low-speed mobility.
Judgment: Wet. Liquid-like.
Different Modes
interpersonal distance perception (psychological distance)
Immobility. Low-speed mobility.
The same part of the neural circuitry, to activate.
feelings one gives to other people through interpersona l relationships

Persepsi kering-basah pada kulit - “Pendekatan pengurangan pola motorik molekuler

2005.03-2010.10Pertama kali diterbitkan

Jembatan antara fisika dan psikologi persepsi diperlukan untuk mengetahui tentang persepsi sensorik kering dan basah pada kulit.

Ketika molekul gas dan cairan bergerak dan terbang dengan kecepatan yang lebih tinggi, mereka terasa lebih panas dan lebih panas di kulit.
Tergantung pada perbedaan suhu antara gas (udara dingin, panas dan panas) dan molekul cair (air dingin dan air panas), indera termal kulit (sensor suhu) membedakan antara gerakan mereka.

Dengan cara yang sama, molekul gas (kering. Dengan cara yang sama, perbedaan antara molekul gas (kering) dan molekul cair (basah atau lembab) Perbedaan antara molekul gas (kering) dan cair (basah), yaitu perbedaan kelembapan, dianggap sebagai alasan mengapa indera basah kulit (sensor kelembapan) membedakan antara gerakan molekul ini.

Studi tradisional tentang persepsi kelembapan dalam psikologi dan

fisiologi telah mengambil pendekatan berikut.

(1) Pendekatan “kuantifikasi persepsi”, yang mengukur kelembapan dan mencoba untuk mengetahui apakah kulit manusia dapat mendeteksi perbedaan kelembapan atau berapa persentase kelembapan yang dianggap basah, berdasarkan nilai kelembapan yang berbeda.

Kami akan mencoba menemukan reseptor sensorik atau bio-hygrometer pada kulit manusia yang secara selektif dapat merasakan kelembapan. Kami mencari reseptor yang diaktifkan ketika nilai kelembapan menjadi lebih tinggi. Misalnya, kecoa telah ditemukan memiliki reseptor sensorik kelembaban khusus.

Dengan cara yang sama seperti penelitian tentang kelembapan yang nyaman pada AC dan pakaian dalam, dan penelitian tentang hubungan antara kelembapan dan penyakit kulit, penelitian ini bertujuan untuk menyelidiki hubungan antara nilai kelembapan dan kenyamanan dan ketidaknyamanan manusia, dan terjadinya penyakit, untuk mengetahui di mana lingkungan kelembapan yang nyaman dan sehat. Misalnya, telah disarankan bahwa AC diperlukan untuk mengontrol kelembaban di ruangan yang panas dan lembab karena tidak nyaman, dan bahwa melembabkan kulit dapat mencegah kulit bersisik dan dermatitis.

Di sisi lain, saya mengusulkan “pendekatan pengurangan pola gerak molekul” yang lebih berfokus pada hubungan antara prinsip-prinsip gerak fisik dan persepsi kelembaban. Pendekatan ini mengasumsikan bahwa gerakan molekuler molekul gas dan cairan serta persepsi kulit tentang perbedaannya adalah inti dari persepsi kelembapan.
Perbedaan antara molekul gas dan cairan adalah bahwa gerakan molekul bekerja pada kulit dengan cara yang berbeda, yang pertama kering dan yang kedua basah. Kulit manusia memandang yang pertama sebagai kering dan yang kedua sebagai basah. Perbedaannya adalah bahwa kulit manusia menganggap yang pertama sebagai kering dan yang kedua sebagai basah. Kami akan fokus pada mekanisme yang dengannya perbedaan pola gerak molekul gas dan cairan terkait dengan diskriminasi kering-basah di kulit.
Untuk menjelaskan bagaimana perbedaan pola gerak molekul dan karakteristik gas dan cairan menyebabkan stimulasi reseptor taktil pada kulit. Di sisi lain, molekul basah-cair bertindak dalam pola di mana molekul bergerak perlahan dan bersatu dengan cara yang

lengket. Kami melihat perbedaan dan diskriminasi oleh kulit sebagai esensi dari persepsi kelembapan.

"Pendekatan reduksi pola gerak molekul" ini mengambil pendekatan berikut ini.

Pendekatan ini tidak berfokus pada nilai kelembapan. Penting untuk memperdalam analisis untuk memahami penyebab mendasar dari perbedaan mekanisme fisik gerakan molekul gas dan cairan yang menyebabkan perbedaan kelembapan.

Tidak perlu mengasumsikan adanya reseptor kelembapan khusus pada kulit manusia. Tidak perlu mengasumsikan adanya reseptor kelembapan khusus pada kulit manusia. Jika ada reseptor kelembaban khusus, itu adalah reseptor yang merespons perbedaan dalam pola aksi molekul gas dan cairan pada kulit.

Jika ada reseptor khusus untuk persepsi kelembaban, itu adalah reseptor yang merespons perbedaan pola aksi molekul gas dan cairan pada kulit. Jika pola gerakan yang sama diterapkan pada partikel dan kelompok objek selain molekul (misalnya, kelereng dan bola ping-pong), seperti pada kelompok molekul gas dan cairan, mereka harus dianggap kering dan basah, masing-masing, oleh kulit.

Jika setara dengan gas, "setiap partikel atau objek bergerak dalam gerakan cepat, kepadatan rendah, diskrit, diskrit dan tidak saling menempel.
Untuk padanan cairan, "setiap partikel dan objek bergerak perlahan dan saling menempel dalam kepadatan tinggi".

Jangan batasi timbulnya perasaan basah, basah pada kelembapan fisik atau cairan seperti uap air. Fokuslah pada fakta bahwa ia bisa terasa basah meskipun tidak benar-benar basah dengan air fisik atau semacamnya, seperti halnya terasa basah ketika Anda menyentuh kain beludru yang padat, misalnya.

Perilaku MolekulerMempelajari pola pergerakan setiap molekul.
Sosiologi MolekulerMempelajari pergerakan kelompok molekul dan interaksi antar molekul.
Kimia MolekulerMempelajari perubahan kimiawi molekul.

Dalam hal perilaku molekul dan sosiologi.
Perilaku molekul gas adalah studi tentang individualisme, liberalisme, ….
Perilaku molekul cair harus dipandang sebagai kolektivis, berorientasi pada peraturan, ………
Untuk dipandang sebagai.

Sensasi kulit kering-basah adalah pemisahan persepsi gas dan cairan, ………………..
Gas kering tidak menempel pada kulit. Cairan basah tidak menempel pada kulit.
Perbedaan antara gas dan cairan adalah perbedaan gerakan pada tingkat molekuler, dan reseptor sensorik kulit membedakan antara sensasi kering dan basah.

Gerakan molekul cairan dirasakan oleh kulit secara berbeda dari gerakan gas. Perbedaan antara reseptor sensorik kering dan basah muncul sebagai perbedaan persepsi.

Kulit mampu mempersepsikan perbedaan dalam pergerakan partikel pada tingkat molekuler. Seperti reseptor molekuler pada indera penciuman, kulit memiliki reseptor molekuler yang serupa untuk suhu dan kelembapan.

Sensor kelembaban pada kulit terasa basah ketika sebuah molekul menempel pada dirinya sendiri, …. dan kering ketika ia pergi, ….

Tabel_9

Pola gerak molekul dan sensasi yang diberikan molekul pada kulit saling terkait.

Cairan bersifat basah, dan molekul-molekul saling tarik-menarik dan menempel satu sama lain. Dalam aplikasinya, ia menempel, merekat, dan tidak terpisah dari kulit manusia (reseptor sensorik kulit manusia).

Gas bersifat kering, dan molekul-molekul terpisah satu sama lain. Dalam aplikasinya, juga menempel pada kulit manusia (reseptor sensorik kulit manusia), tidak menempel, tidak merekat, dan tidak mudah dihilangkan.

Pola gerak molekul cairan. (Saling menempel dan tidak terpisah, padat, terdistribusi secara berkelompok.) Kelompok molekul - benda itulah yang terasa basah ketika mengenai (kontak) kulit (kontak). Pola gerak molekul gas. (Mereka harus terpisah satu sama lain dan tersebar secara individual. Ketika molekul ke kelompok objek mengenai (bersentuhan dengan) kulit, seharusnya terasa kering.

(Catatan: Pola Gerak D dan Pola Gerak W.)

Kedepannya, kita perlu menyederhanakan istilah pola gerak molekul cair dan gas agar lebih mudah disebut dan diingat.

Pola gerak molekul gas memberikan sensasi kering, sehingga bisa disebut "pola gerak D", dengan mengambil inisial "D".

Di sisi lain, pola gerak molekul cair memberikan sensasi basah (basah basah, lembab), sehingga bisa disebut pola gerak W dengan mengambil akronim W (H).

Misalnya, molekul cair dan pola perilaku orang Jepang mengikuti pola umum W, dan molekul gas dan pola perilaku orang Barat mengikuti pola umum D. Singkatan ini dapat dengan mudah digunakan untuk menggambarkan, misalnya, molekul cair dan pola perilaku orang Jepang.

Persepsi kelembaban pada kulit dianggap sebagai berikut. Kelembaban tinggi dianggap basah dan kelembaban rendah dianggap kering.

Pada manusia, belum ditemukan reseptor sensorik khusus untuk persepsi kelembaban pada kulit. Faktanya, pada manusia, sensasi kekeringan dan kelembapan mungkin dirasakan oleh reseptor

sensorik umum yang sama seperti sentuhan biasa, bukan oleh reseptor khusus pada kulit, seperti hygrometer, yang mendeteksi kelembapan tinggi dan rendah. Bahkan, berbagai jenis rangsangan kulit dapat ditangkap sebagai gabungan dari beberapa jenis sensasi sentuhan yang berbeda yang dipersempit dan digabungkan menjadi satu pada bidang sensorik yang sama pada sistem saraf, sebagai berikut.

(1) Kepadatan sentuhan.

Ketika udara lembab dan basah, reseptor kulit akan padat dengan sejumlah besar molekul berair di atas area kulit. Di sisi lain, apabila udara kering dan kurang lembap, molekul air di udara kurang padat dan mengenai reseptor kulit di area kulit yang tetap.

Kepadatan molekul gas yang tinggi menjilat kulit dan memberikan rasa kental dan tebal ketika disentuh. Hal ini menyebabkan perasaan basah. Di sisi lain, molekul gas dengan densitas rendah menyentuh kulit pada tingkat yang lebih rendah dan memberikan perasaan tipis, pucat, dan menyegarkan pada kulit. Hal ini menyebabkan perasaan kering.

Sehubungan dengan hal ini, kelompok pin dengan densitas tinggi dianggap terasa lebih basah daripada kelompok pin dengan densitas rendah apabila disentuh dan dilepaskan dari kulit.

Sebagai alternatif, jika kain sutra atau beludru dengan permukaan yang halus dan halus = permukaan densitas sangat tinggi disentuh pada kulit, maka densitas tinggi yang pertama akan dirasakan lebih basah dan densitas rendah yang terakhir akan dirasakan lebih kering daripada jika disentuh dengan kain linen dengan permukaan densitas rendah yang kasar. Sebagai contoh, seprai dengan tekstur kering yang digunakan pada bulan-bulan musim panas terbuat dari bahan katun yang sama, tetapi dengan perbedaan yang jelas antara ketidakrataan kain dan banyak bagian kain yang tidak bersentuhan langsung dengan kulit, sehingga memberikan kesan kerapatan dan kekasaran yang rendah pada kulit. Atau, lembaran PVC yang rata dan halus terasa lebih basah saat disentuh daripada lembaran dengan banyak tonjolan.

(1) Lembaran dengan pin kecil dan permukaan berbutir halus terasa lebih basah saat disentuh daripada lembaran dengan pin besar dan permukaan berbutir kasar.

(2) Lama waktu sentuhan

Dianggap basah apabila suatu kelompok molekul tetap melekat pada kulit dan tidak meninggalkannya, sedangkan dianggap kering apabila untuk sementara waktu melekat pada kulit tetapi dengan cepat meninggalkannya.

Sehubungan dengan hal ini, ketika kelompok pin atau kain disentuh ke kulit dan disimpan dalam keadaan yang sama untuk waktu yang lama, kasus pertama dianggap terasa lebih basah ketika sentuhan dilanjutkan untuk jangka waktu yang lebih lama daripada ketika dilepaskan segera setelah disentuh, sedangkan kasus terakhir dianggap terasa lebih kering ketika dilepaskan segera.

(3) Menempel pada kulit setelah disentuh.

Setelah molekul menempel pada kulit, molekul itu menolak untuk menarik diri dari kulit dan mengangkat kulit, yang dianggap basah, dan itu dilepaskan dari kulit tanpa insiden, yang dianggap memberikan sensasi kering.

Basah adalah ketika pin atau pita perekat memiliki perekat pada ujung pin atau pita yang bersentuhan dengan kulit dan menarik kulit ke atas tanpa melepaskannya atau memisahkan diri dari kulit, dan kering adalah ketika pin atau pita terlepas dari kulit tanpa insiden dan tidak menarik kulit ke atas.

(4) Kesesuaian dan kelenturan kulit saat disentuh

Sekelompok molekul atau objek yang bergerak dan berubah bentuk secara fleksibel untuk menempel pada kulit dianggap memberikan rasa basah, dan tidak pas terpisah dari kulit dianggap memberikan rasa kering. Menempel dekat dengan kulit menyebabkannya terasa basah, dan tidak menempel terpisah menyebabkannya terasa kering.

Bantal gel, kain sutra, atau bantal uretan berketahanan rendah yang menempel pada kulit dan secara fleksibel mengisi celah antara bantal dan bentuk kulit dapat memberikan rasa basah, sedangkan piring plastik keras yang kaku dan tidak sesuai dengan kulit, tetapi berubah bentuk sesuai dengan garis-garis permukaan kulit dapat memberikan rasa basah. Dapat dikatakan bahwa celah antara kulit dan bahan

memberikan kesan kering. Dalam hal ini, fleksibilitas bahan menyebabkan basah dan kekerasan menyebabkan kekeringan.

(5) Gesekan kulit saat disentuh

Sekelompok molekul atau benda yang terasa halus dan tidak menyebabkan gesekan pada kulit dianggap memberikan rasa basah, sedangkan menggosok kulit dan menyebabkan gesekan dianggap memberikan rasa kering.
Melekat dengan halus pada kulit dan menyatu serta menyatu dengannya adalah penyebab rasa basah, sementara mengiritasi kulit sebagai benda terpisah yang terpisah dari kulit adalah penyebab rasa kering.

Seperti gesekan kain kering, ketika kain kering, ia dapat memberikan gesekan pada kulit, sedangkan ketika kain basah, kain terasa halus pada kulit dan tidak memberikan gesekan, tetapi "menyatu" dengan kulit. Ini adalah cara yang sama dengan penekanan pada keharmonisan yang terlihat basah dalam hubungan antarmanusia.

(6) Kecepatan gerakan pada kulit.

Molekul atau benda yang tetap melekat pada kulit dan tidak bergerak terlalu banyak atau lambat dianggap basah, sedangkan molekul atau benda yang bergerak cepat dan menyebar di atas kulit dianggap kering. Basah adalah ketika mereka menempel pada kulit dengan kecepatan rendah, dan kering adalah ketika mereka tidak menempel pada kulit dengan kecepatan tinggi.

Dianggap bahwa peniti atau permukaan kain yang sama harus dirasakan kering ketika mereka bergerak di atas kulit dengan kecepatan tinggi, sementara gerakan lambat atau lambat dari peniti atau permukaan kain yang sama harus dirasakan sebagai basah.

(7) Frekuensi sentuhan

Frekuensi sentuhan yang tinggi dari kelompok molekul atau objek terhadap kulit dianggap basah, sedangkan frekuensi yang rendah dianggap memberikan rasa kering.
Frekuensi sentuhan terhadap kulit tinggi dalam keadaan basah

karena mereka bergerak dalam kepadatan tinggi dan bekerja pada kulit, sedangkan frekuensi kontak dengan kulit rendah dalam keadaan kering karena kepadatannya rendah.

Apabila sekelompok peniti atau permukaan kain menyentuh kulit sedikit demi sedikit dengan frekuensi tinggi, maka kulit akan terasa basah, dan apabila frekuensi kontak ditingkatkan, maka kulit akan terasa kering.

Semakin sering mereka saling bersentuhan, semakin mereka merasa bahwa mereka “dekat” dan “mudah disentuh”. Bahkan di antara manusia, semakin sering dua orang kekasih bertukar e-mail, semakin basah mereka merasakannya.

(8) Kecepatan sentuhan dan dampak sentuhan

Ketika molekul atau benda menyentuh kulit dengan kecepatan tinggi, maka dianggap kering ketika kecepatan molekul atau benda tersebut tinggi dan memberikan dampak yang kuat pada kulit, dan dianggap basah ketika dampaknya rendah dan ringan karena mengenai kulit dengan kecepatan rendah.

Ketika sekelompok peniti atau permukaan kain dioleskan dengan ringan dan lembut ke kulit, terasa basah ketika disentuh perlahan-lahan, dan terasa kering ketika disentuh dengan kecepatan tinggi dengan keras. Hal ini diperkirakan berakar dari cara yang sama seperti molekul gas kering terasa cepat dan molekul cairan basah terasa lambat.

(9) Bentuk sentuhan.

Jika bentuk molekul atau benda memiliki ketajaman atau ketajaman yang tepat ketika menyentuh kulit, maka dianggap kering, dan jika melingkar, dianggap memberikan perasaan basah.
Ketika benda seperti pisau atau ujung pena dioleskan ke kulit, akan terasa kering jika memotong atau menyengat, dan ketika dioleskan ke benda seperti bantalan, akan terasa basah jika melingkar. Ketika objek tajam atau menyengat, terasa kering karena memotong atau menyengat, dan ketika objek melingkar, terasa basah karena mempertahankan hubungan dengan objek dengan cara yang bersahabat.

Kebetulan, belaian itu lambat dan lembut dan lembut, sehingga waktu kontak lama, objek bergerak perlahan pada kulit, dan karena itu adalah kulit manusia, maka lembut, lembut, pas, padat dan halus saat disentuh. Ini, jika uraian di atas benar, memenuhi sifat basah. Belaian bersifat basah, karena memiliki efek menenteramkan, menenangkan, dan membuka pikiran orang yang dibelai, menciptakan rasa persatuan dan ketergantungan yang kuat dengan orang yang dibelai.

Jika molekul tetap berada pada reseptor sensorik kulit dan bergerak, tetapi tidak menjauh, maka akan terasa basah.
Jika molekul terbang menjauh dari reseptor sensorik kulit, maka terasa kering.

Apabila molekul terasa basah, sensasinya adalah sebagai berikut: - Molekul melekat pada kulit.
Molekul melekat pada kulit dan tidak terbang menjauh ketika angin bertiup. Molekul melekat pada kulit dan tidak terbang menjauh ketika angin bertiup.
Ketika Anda mencoba untuk menyebarkan molekul-molekul yang melekat satu sama lain, molekul-molekul tersebut saling menempel, saling menarik satu sama lain, dan menolak ketika Anda mencoba untuk menyebarkannya.
Ketika angin bertiup, molekul-molekul tidak saling menempel dan memiliki ruang untuk bergerak pada kulit.

Keringat tidak menguap, tetapi terakumulasi pada kulit.
Dalam suhu tinggi, kelenjar keringat tetap tersumbat, tidak kosong, sehingga panas dari tubuh tidak dilepaskan dan kulit terasa panas dan lembab.

Molekul-molekul kontak dan melekat pada kulit dengan kepadatan yang lebih tinggi. Jika kelembapan tinggi pada suhu rendah, konduksi panas dari kulit ke uap air di udara meningkat, yang meningkatkan sensasi dingin.

Jika gerakan molekul terasa kering, itu adalah sebagai berikut. Molekul dipisahkan dari kulit, dan ketika angin bertiup, molekul-molekul itu terbang menjauh.
Ketika molekul-molekul melekat satu sama lain, mereka bergerak menjauh satu sama lain tanpa perlawanan ketika Anda mencoba menariknya terpisah

Keringat menguap dan yang berikutnya terus keluar. Keringat menguap dan keringat berikutnya keluar secara berurutan.
Pada suhu tinggi, kelenjar keringat selalu terbuka dan panas di dalam tubuh menguap dengan cepat, sehingga terasa lebih dingin.

Molekul-molekul tersebut bersentuhan dengan kulit dalam kepadatan rendah. Pada suhu rendah, ketika kelembapan rendah, tubuh terasa hangat karena konduksi panas dari kulit ke uap air di udara lebih sedikit.

Kelembaban pada kulit diuapkan jauh dari kulit oleh panas tubuh. Ketika cuaca panas di musim panas, keringat keluar, dan sebelum bisa mengering, keringat itu mengalir satu demi satu, menjadi basah dan lembab. Ketika hujan atau panas, akan lebih sulit untuk mengering karena air lebih sulit meninggalkan kulit dan menguap.

Dalam hal ini, basah atau lembab adalah keadaan di mana cairan (uap air) sulit menempel pada kulit dan menguap.

Basah adalah keadaan di mana cairan air tetap tinggal di kulit dan tidak mengering, dan air mata di mata disuplai kemudian dan kemudian dan mengalir di atas kulit.

Sensasi kelembaban (basah) terdiri dari hal-hal berikut ini.
(1) secara fisik (pada kulit) atau psikologis (antar pribadi), menempel dan tidak terbang, tidak pergi secara serempak.
Berada di kulit dan tidak meninggalkan kulit. Perlawanan untuk menarik diri dari kulit. Hal ini menarik dan menstimulasi reseptor sensorik pada kulit.

(1) Hal-hal yang menempel dan tidak terbang. (Air mata, keringat, dll.) Kandungan cairan. Mereka dipasok secara berurutan dan tidak hilang dari kulit.
(2) Melekat dan cair. Mereka tidak menggumpal bersama. Mengalir dan bergerak.

Kehadiran elemen-elemen ini secara bersamaan menyebabkan perasaan basah.

Udara lembab dan lembab dari sistem tekanan tinggi Pasifik di musim panas menciptakan rasa basah dengan menyulitkan keringat pada kulit untuk menguap dan tetap terjebak sebagai uap air basah selamanya.
Tingkat kelembapan yang tinggi di udara inilah yang menciptakan rasa basah secara indrawi.

Ketika keringat itu padat di kulit, seperti gips, ia menahan kulit di tempatnya dan tidak dapat digerakkan. Ketika Anda membayarnya, memindahkan kulit, atau mengupasnya, kulit itu harus jatuh.
Dalam beberapa kasus, seperti kemeja kering, kulit bisa digerakkan. Kain kemeja itu padat, tetapi fleksibel dan bisa digerakkan. Anda bisa menggerakkan tubuh Anda saat memakainya. Dalam hal ini, kemeja mendekati cairan, tidak seperti gips, korset, dan baju besi, yang tidak bisa digerakkan oleh tubuh. Namun demikian, ketika kemeja kering, kemeja tidak menempel pada kulit dan menjauhinya. Baju ini harus basah agar melekat erat pada kulit untuk pertama kalinya.

Cairan tetap melekat dan tidak meninggalkan kulit ketika kulit digerakkan. Harus bisa menggerakkan kulit.
Mobilitas, yaitu kemampuan untuk bergerak seperti setetes air pada kulit, merupakan karakteristik cairan yang tidak ditemukan pada zat padat.

Gas meninggalkan kulit atas kemauannya sendiri.

Ketika sisi perekat penghangat tubuh diaplikasikan pada kulit, sensasi sisi perekatnya basah.

Basah ketika baju dan kulit melekat satu sama lain dengan berkeringat, dan baju menjadi bersambungan dengan kulit ketika air cair terperangkap di antara keduanya.

Tapal menempel pada kulit yang lengket, melekat padanya, dan terasa seperti telah menjadi satu dengan kulit dan bagian dari tubuh. Setelah beberapa waktu berlalu sejak dioleskan, tapal ini tidak dapat dibedakan dari kulit.

Sebaliknya, gesekan kain kering, tidak mungkin terjadi apabila kain basah, karena tidak terjadi gesekan. Gesekan adalah tanda kekeringan.

Bagaimana kita memandang pakaian dalam dan tempat tidur yang basah sebagai basah atau lembap?
Bagaimana kita membedakannya dari seprai/celana dalam yang kering tetapi bersentuhan dengan kulit?
Sulit dibedakan apabila suhunya sama dengan suhu tubuh.
Jika Anda berada di bak mandi yang dipenuhi air basah, Anda tidak merasakan adanya air panas jika suhu air sama dengan suhu tubuh Anda.
Air panas cair dibedakan dari air gas, karena air tersebut diuapkan dan didinginkan oleh panas penguapan, yang membuatnya terasa basah.

Bahkan dengan perekat yang menempel pada kulit yang sama dan tidak pernah pergi.
Lem, seperti cemedine, mengering dengan cepat saat pelarutnya menguap.
Lem, di sisi lain, tidak mudah kering dan bersifat melembabkan.

Sensasi lembab basah di kulit diperkirakan terjadi ketika.
(1) Ketika beberapa elemen taktil yang berdekatan di suatu wilayah merasakan kontak pada saat yang sama.
(2) Ketika satu atau beberapa elemen terus menerus merasakan kontak.

Fakta bahwa beberapa elemen yang berdekatan dirasakan pada saat yang sama menunjukkan bahwa kontak tersebut padat, halus, dan tidak rata.

Kontak terus menerus dalam jangka waktu yang lama menunjukkan bahwa mitra menempel pada kulit.

Kepadatan tinggi, kontak yang terus menerus adalah sumber kebasahan.

Sebaliknya, kerapatan yang rendah, tidak rata, pemisahan yang cepat, atau tidak ada kontak sama sekali adalah sumber kekeringan.

Selain itu, (3) kelengketan, yang telah lama disebut “kelengketan”, dapat dikatakan basah ketika elemen kulit menangkap sensasi tarikan pada kulit ketika benda yang menempel dipisahkan. Di sisi lain, kering ketika dilepas tanpa tarikan cepat.

Pertama kali diterbitkan pada tahun 2005-2010

Persepsi dan kering/basah

-Dari perspektif suka dan tidak suka, kontinu dan diskrit, lambat dan cepat
2005.03-2008.08Pertama kali diterbitkan

Bahkan dalam indera selain kulit, ada persepsi jarak psikologis dari objek dan persepsi kekeringan / kebasahan berdasarkan jarak itu.

Sebagai contoh, dua bola dengan warna yang sama dipersepsikan lebih dekat satu sama lain secara psikologis daripada dua bola dengan warna yang berbeda.

Objek dengan warna, bentuk, suara, posisi, bau, dan rasa yang berbeda dipersepsikan sebagai jauh secara psikologis dan oleh karena itu kering, sementara objek dengan warna yang sama dipersepsikan dekat dan oleh karena itu basah.

Singkatnya, objek-objek yang dikategorikan dalam kategori yang sama satu sama lain oleh persepsi manusia, objek-objek yang

memiliki tingkat kesamaan dan homogenitas yang tinggi satu sama lain, dianggap menyebabkan rasa jauh, basah, dan basah.
Atau, objek ~ manusia dengan atribut yang sama, sebagai milik kategori yang sama, in-group yang sama, dianggap secara psikologis jauh dan bersatu satu sama lain, dan karenanya terasa basah.
Di sisi lain, objek-objek dengan atribut yang berbeda dan berbeda - manusia dengan manusia dan objek yang berbeda - dianggap jauh secara psikologis dan kering.

Dua bola dengan jenis yang sama (misalnya, koin 50 yen) yang berdekatan satu sama lain dianggap lebih basah, sementara yang lebih jauh satu sama lain dianggap lebih kering.

Diperkirakan bahwa bola-bola dengan warna yang sama atau mirip dipersepsikan sebagai basah, sedangkan bola-bola dengan warna yang sangat berbeda dipersepsikan sebagai kering.

Diperkirakan bahwa bola-bola dengan ukuran yang sama hingga serupa dipersepsikan sebagai basah, sementara bola-bola dengan ukuran yang sangat berbeda dipersepsikan sebagai kering.

Di sisi lain, objek yang kontinu dan terhubung satu sama lain (objek kontinu) dipersepsikan sebagai basah, sedangkan objek yang terpisah satu sama lain (objek diskrit) dipersepsikan sebagai kering.

Sebagai contoh, kita mempersepsikan basah ketika warna tampak berubah secara terus menerus seperti pelangi, sementara kita mempersepsikan kering ketika warna berubah secara tiba-tiba secara bertahap, seolah-olah warna-warna tersebut disela oleh warna yang berbeda.

Atau, dalam hal suara pendengaran, nada-nada kontinu (seperti ansambel dawai yang mengalir dalam serenade dawai Tchaikovsky) dan lagu-lagu dengan nada kontinu dianggap basah, sedangkan nada-nada diskrit (seperti sinyal waktu pup-pup-pup atau permainan pizzicato dari dawai) dianggap kering.

Demikian juga, jika nada-nada dari suatu karya musik bersifat kontinu, mengalir secara bertahap dalam interval yang berdekatan, atau tetap sama, kita menganggapnya basah, sedangkan jika nada-nadanya bervariasi secara luas, kita menganggap interval diskrit sebagai kering. Contohnya, bagian ketiga dalam Suite “Golden Age”

Shostakovich (polka) adalah bagian dengan interval diskrit.

Hal yang sama juga berlaku pada intensitas suara. Jika intensitas berubah secara bertahap, mempertahankan kesinambungan dengan intensitas sebelumnya, maka dianggap basah, dan jika tiba-tiba menjadi lebih keras atau lebih kecil, maka dianggap kering.

Dalam psikologi kategorisasi manusia, hubungan "umum, seperti = kontinu = dekat, melekat = basah" dan "berbeda, tidak terkait, berbeda = diskrit = jauh, jauh, berbeda = kering" dianggap muncul untuk indera manusia secara umum dan untuk objek objek untuk manusia pada umumnya.

Alasan mengapa kita merasa seperti ini mungkin karena ada sistem dalam sistem saraf manusia di mana objek yang menyebabkan neuron umum untuk menembak ~ manusia berdekatan satu sama lain, saling menempel, dan terasa basah, dan objek yang tidak menyebabkan neuron umum untuk menembak ~ manusia berjauhan dan terasa kering.

Menerapkan hal ini pada manusia, mereka yang berperilaku serupa satu sama lain, yang berbagi jalur saraf, nilai, pemikiran, dan pengalaman yang sama, merasa lebih dekat dan lebih basah ketika berinteraksi dan berkomunikasi satu sama lain daripada mereka yang tidak berbagi.

Atau, konsep dan makna yang dekat dalam pemikiran dianggap berada dalam hubungan yang basah satu sama lain. Dengan kata lain, konsep dan makna yang sesuai dengan neuron yang dekat satu sama lain dalam hal perambatan penembakan berada dalam hubungan basah satu sama lain. Atau, ketika beberapa neuron menembak pada saat yang sama dan membentuk hubungan kopling satu sama lain, ada hubungan basah antara konsep dan makna neuron yang sesuai dengan masing-masing neuron. Dalam hal ini, neuron-neuron berada dalam hubungan basah satu sama lain dalam hal perambatan penembakan, dan mereka berada dalam komunikasi yang erat satu sama lain.
Selain hal di atas, dalam persepsi audiovisual (posisi visual, nada, dll.)
Hubungan-hubungan berikut ini dianggap berlaku:
(1) Benda yang paling atas dan tinggi adalah kering. Bahan yang lebih rendah dan berkepadatan rendah adalah basah.
(2) Benda yang pucat dan berkepadatan rendah adalah kering.

Benda-benda yang ringan dan berkepadatan rendah adalah kering, sedangkan benda-benda yang padat adalah basah.
(3) Kuantitas diskrit, objek digital kering, kuantitas kontinu dan objek analog basah.

Target tampak jelas dan berbeda, dan konturnya jelas dan berbeda.

Persepsi dianggap kering ketika target tampak jelas terpisah dari lingkungannya, atau kering ketika terdengar, dan basah ketika terdengar.

Di sisi lain, jika bulan tampak berkabut di bawah langit berawan atau kabut musim semi, maka dianggap "basah".

Di sisi lain, jika kecepatan target yang dapat dilihat atau didengar secepat molekul gas, maka dianggap kering, dan jika lambat seperti molekul cairan, maka dianggap basah.
Di sisi lain, peluru yang terbang cepat dianggap kering, sedangkan siput yang bergerak lambat dianggap basah.
Atau, lagu atau pertunjukan yang cepat dianggap kering, sementara lagu atau pertunjukan yang lambat dianggap basah.

Pertama kali diterbitkan pada tahun 2005-2008

Sensasi Interpersonal dan Basah Kering

2005.03-2005.10Pertama kali diterbitkan

Perasaan kesatuan psikologis dan pelukan dengan orang lain dipandang sebagai perasaan basah.
Misalnya, jika Anda berbagi pesta atau makan di tempat yang sama, Anda bisa merasakan rasa kebersamaan.
Misalnya, ketika orang berbagi minat yang sama dalam topik yang sama (misalnya, anime, musik…), mereka merasakan rasa persatuan.
Jika Anda memiliki nilai dasar dan pemikiran yang sama, Anda akan merasakan rasa persatuan, dan Anda akan lebih mungkin untuk mengambil risiko untuk menikah.
Ketika Anda memiliki informasi, minat, keprihatinan, dan nilai yang sama, Anda akan merasa lebih dekat satu sama lain. Dengan kata lain, jika Anda berbagi jalur saraf yang sama dengan orang lain, dan jika Anda merasa orang lain memiliki jalur saraf yang sama dengan Anda, Anda akan merasa lebih dekat, lebih menyatu, dan lebih basah.
Atau jika Anda merasa bahwa Anda memiliki gen yang sama dengan orang lain, seperti kesamaan warna kulit atau fitur wajah, Anda merasa lebih dekat dengan orang lain.

Mencoba untuk memiliki minat dan nilai yang sama dengan orang lain, mencoba untuk mencocokkan minat dan perhatian dengan orang lain, dan berusaha untuk menutup jarak psikologis antara Anda dan orang lain, membuat Anda mencoba untuk secara psikologis menempel dengan orang lain, yang membuat Anda merasa basah.

“Kesesuaian” menjadi sama dengan orang lain, dalam hal arah, vektor, dan konten, mengarah pada perasaan kesatuan dengan orang lain, yang mengarah pada perasaan bahwa tidak ada jarak antara kita dan orang lain, dan ini dirasakan sebagai basah.

Dalam hal persepsi dan kesan interpersonal.
(1) Ketika orang merasa bahwa mereka berbagi pendapat dan nilai yang sama dengan orang lain, mereka merasa lebih dekat, lebih terikat, lebih bersatu, lebih dekat secara psikologis, dan lebih basah.
(2) Ketika Anda berbagi informasi dengan orang lain, Anda merasa lebih dekat dengannya, Anda merasa basah.

(3) Keterikatan psikologis dan kebersamaan - jarak interpersonal

psikologis

Bagaimana rasa keterikatan psikologis dan kebasahan muncul?

Persepsi secara psikologis identik satu sama lain.
(1) Berkomunikasi dengan orang lain terlebih dahulu, untuk memulai.
(2) Mengungkapkan dan mengekspresikan pendapat batin satu sama lain kepada orang lain.
(3) Saling bertukar pendapat, ketika berdiskusi, Anda dapat melihat bahwa Anda setuju atau tidak setuju satu sama lain pada saat yang sama tentang pendapat atau ide yang sama, bahwa Anda setuju satu sama lain, bahwa Anda setuju dengan pendapat satu sama lain, dan bahwa Anda setuju dengan nilai-nilai satu sama lain. Pastikan bahwa mereka memiliki sirkuit saraf yang sama dan serupa (sinapsis fasilitatif dan penghambatan = sinapsis nilai) satu sama lain.
(4) Terima secara positif bahwa mereka sama satu sama lain.

Menilai berbagai aspek/atribut objek, satu per satu, apakah mereka identik atau dekat satu sama lain. Jika mereka identik atau dekat satu sama lain, itu berarti mereka saling melekat satu sama lain, dan bahwa mereka basah. Atau, jika Anda tertarik pada orang yang menarik (misalnya lawan jenis) dan Anda ingin melekat padanya, Anda mungkin tertarik pada seseorang yang memiliki status atau atribut yang berbeda yang tidak memiliki kesamaan.

Atau, apa yang Anda inginkan atau ingin miliki adalah hubungan yang basah bagi Anda. Penggemar, maniak, dan objek mereka (seorang maniak yang ingin memiliki DVD karya anime dan hubungan dengan DVD) termasuk dalam kategori ini.

Perilaku seperti apa yang terkait dengan basah?
(1) Secara fisik berkerumun di sekitarnya, bertindak bersama di sekolah dan sebagainya, dan rasa kesatuan fisik.
(2) Kebasahan dapat dikaitkan dengan seringnya berkomunikasi satu sama lain, seperti saling mendengarkan mulut satu sama lain, waktu dan frekuensi berbicara, atau mencoba untuk sering berkomunikasi satu sama lain untuk mengkomunikasikan keadaan pikiran dan hati mereka, seperti sering menelepon atau sering mengirim pesan teks.

Yang mendasari hal ini adalah rasa kedekatan, kesatuan dan empati dengan orang lain.

Komunikasi dan percakapan menciptakan rasa keterikatan psikologis dengan orang lain melalui pertukaran perasaan dan situasi.

Perkembangan interpersonal berikut ini dianggap basah dan tidak terlepas dari orang lain.
(1) Orang lain semakin dekat dengan Anda. Anda semakin dekat dengan mereka. Orang lain semakin dekat dengan Anda. Ini mungkin melalui kontak fisik atau komunikasi, seperti telepon, e-mail, atau kontak tatap muka.
(2) Orang lain tidak menyakiti atau menyerang Anda. Jangan melakukan apa pun yang bertentangan dengan keinginan Anda. Jangan melakukan apa pun yang akan berdampak negatif pada Anda.
(3) Usahakan agar pasangan Anda tetap dalam posisi yang sama dengan Anda. Mencoba untuk berbagi atau terus berbagi posisi yang sama. Mencoba untuk secara fisik tetap berada di tempat yang sama dengan mereka selamanya. Distribusi multi-dimensi minat dan pendapat dalam ruang minat/nilai psikologis (saya suka kereta api, saya tidak suka jazz…) Mencoba berbagi posisi psikologis dalam ruang minat/nilai psikologis.

(4) Keterikatan dengan orang lain, resistensi untuk menarik diri, dan keengganan untuk pergi.

Pada saat apa perasaan basah muncul dalam hubungan interpersonal? Hubungan interpersonal yang basah adalah hubungan yang membuat orang merasa terikat secara psikologis satu sama lain dan tidak dapat meninggalkan satu sama lain.
Jarak antara kita dan orang lain menjadi lebih dekat dan lebih pendek karena berbagi gerakan mental dengan orang lain. Inilah yang membuatnya terasa basah. Memahami pikiran orang lain dan memiliki jalur saraf yang sama dengan orang lain, seperti berbagi keyakinan yang sama dengan orang lain, membuat Anda lebih dekat.

Keakraban dengan orang lain terjadi ketika Anda dan orang lain merasa bahwa Anda sama, identik, dan berada di lubang yang sama.

Keakraban juga terjadi ketika orang lain dianggap berbeda dari Anda, tetapi memiliki daya tarik bagi Anda yang membuat Anda tertarik. Hal ini terjadi ketika seseorang merasa bahwa orang lain adalah pemimpin yang efektif dan ingin bekerja untuk atau bersama mereka. Hal ini juga bisa terjadi dalam hubungan di mana Anda tertarik pada seseorang karena ketertarikan seksual.

Keakraban juga bisa terjadi ketika orang lain memiliki kepribadian yang "baik", seperti ketika kita merasa nyaman dengan mereka.

Dalam kedua kasus tersebut, hal itu membangkitkan perasaan basah pada orang yang merasakan kedekatan.

Bagaimana kedekatan dengan orang lain diklasifikasikan?

(1) Ada semacam kedekatan indrawi.
Ketika kita mengatakan bahwa kita memiliki kecocokan atau kesesuaian indrawi yang baik dengan orang tersebut, itu adalah kesamaan indrawi atau kedekatan jarak yang tidak secara langsung terkait dengan kategori semantik. Misalnya, kita berbagi suasana yang sama atau sama, atau kita memakai pakaian yang sama. Identitas dan simpati sensoris seperti itu terhubung dengan pendeknya jarak sensoris dan memberikan perasaan basah. Ini adalah masalah rasa kesatuan interpersonal dengan orang lain.

(2) Ada kedekatan semantik dan kategoris.
Jika Anda mengatakan bahwa Anda termasuk dalam kategori yang sama dengan orang tersebut, misalnya, jika Anda bekerja di perusahaan yang sama, atau jika Anda memiliki tipe tubuh yang sama atau desain pakaian yang sama, ini terkait dengan jarak semantik dan konseptual antara Anda dan orang lain, yang memberi Anda rasa basah.

Apa saja pemicu yang menyebabkan Anda tetap bersama pasangan Anda?
(1) Fakta bahwa Anda memiliki minat dan nilai yang sama dengan orang lain membuat Anda tetap bersama.

(2) Feromon, daya tarik daya tarik tipe Attraction (daya tarik daya tarik) Mengumpulkan, menyatukan, menarik, dan memikat orang lain dengan feromon, zat penarik, atau daya tarik seksual atau daya tarik lainnya.
(3) Tipe Penginduksi KeuntunganMereka membuat pihak lain mendapatkan keuntungan bagi diri mereka sendiri.
Dalam (2) dan (3), perasaan bersatu dengan orang lain hanya bersifat sementara, dan perasaan bersatu hanyalah alat atau sarana untuk mencapai beberapa tujuan yang egois, dan ketika itu berakhir, hubungan itu pada dasarnya tidak basah.

Hubungan interpersonal kehidupan nyata seperti apa yang basah, misalnya?

Kembar tiruan identik memiliki kesatuan tertinggi, di mana pasangannya adalah diri mereka sendiri satu sama lain. Dalam hal itu, hubungan interpersonal dari si kembar ini adalah hubungan basah yang paling utama.

Teman-teman yang selalu bertindak bersama bertindak dengan cara yang cair, di mana mereka selalu melekat satu sama lain, yang membawa perasaan basah. Mereka teman berada dalam kedekatan fisik yang dekat satu sama lain dalam arti bahwa mereka selalu bertindak bersama dan jaraknya pendek satu sama lain. Selain itu, teman-teman berbagi nilai dan sirkuit saraf yang identik, dan mereka termasuk dalam kategori semantik yang sama dengan jarak kategorisasi semantik yang pendek. Dalam hal itu, mereka harus terikat secara psikologis bersama-sama. Jarak dan hubungan antara orang-orang tidak dapat melekat satu sama lain tanpa seperangkat nilai bersama. Nilai-nilai bersama menciptakan perasaan yang basah.

Pasangan yang saling terikat erat satu sama lain mencoba untuk memiliki nilai yang sama dengan orang lain, sehingga mereka mencoba untuk memiliki pakaian dan buku yang serasi. Mereka mencoba untuk saling memegang tangan, saling berpegangan tangan, saling mencium, dan berhubungan seks satu sama lain, semuanya dalam upaya untuk memiliki nilai yang sama. Mereka sering melakukan kontak fisik sehingga secara psikologis mereka menjadi satu dengan satu sama lain. Ini bisa terasa basah.

Seorang penguntit yang memaksa dirinya untuk melekat pada seseorang yang tidak disukainya juga merupakan orang yang berpikiran basah yang ingin sedekat mungkin dengan orang lain. Orang basah yang mencari keintiman tanpa batas dengan orang lain lebih cenderung menjadi penguntit yang menguntit pasangannya dengan paksa.

Anda memiliki hubungan darah atau tanah dengan pasangan Anda. Jika Anda memiliki hubungan keluarga dengannya. Mereka dekat satu sama lain. Mereka basah satu sama lain.

Kapan orang saling berdekatan satu sama lain?
Ada dua jenis situasi di mana dua orang saling dekat satu sama lain dan masuk ke dalam hubungan basah: satu adalah kasus ketika mereka memiliki jenis yang sama dan memiliki kesamaan, dan yang lainnya adalah hubungan pelengkap di mana kedua belah pihak memiliki kelebihan yang tidak mereka miliki. Ada dua jenis hubungan: yang pertama adalah hubungan antara pria dan wanita, dan yang kedua adalah hubungan pelengkap di mana orang lain memiliki kelebihan yang tidak dimiliki orang lain.

Bagaimana saya bisa masuk ke dalam hubungan intim yang basah dengan pasangan saya?

Identifikasi perilaku dengan pasangan, seperti nilai, minat, dan kebiasaan, mungkin lebih mendasar didasarkan pada identitas saraf dengan pasangan itu.

Identitas perilaku harus dibagi ke dalam kategori berikut.
(1) Identitas tubuh fisiologis. (Ini didasarkan pada identitas genetik, memiliki gen yang sama).
(2) Identitas budaya (yang diperoleh).

Menemukan atau mencoba untuk menemukan hal yang sama pada orang lain seperti diri sendiri, atau mencoba untuk vektor dengan orang lain dan membawanya ke arah jarak yang semakin jauh, yaitu,

menjadi identik dengan orang lain. (Mencoba untuk mencapai kesamaan.) Adalah hal yang basah untuk melakukan hal-hal tersebut. Mencoba memiliki jalur saraf yang sama dengan orang lain adalah basah dalam tindakan.

Berusaha memiliki jalur saraf yang sama dengan orang lain adalah kebasahan, dan berusaha memiliki jalur saraf yang berbeda dari orang lain adalah kekeringan.

Jika Anda memiliki elemen yang sama atau serupa dan kesamaan dalam hal minat, nilai, dan pendapat satu sama lain, Anda dekat dan basah, dan mudah untuk menjadi kekasih dan teman. Di sisi lain, jika Anda tidak memiliki kesamaan ini, sulit untuk menjadi kekasih dan teman.

Dalam cinta, cinta bertepuk sebelah tangan tidak membuat Anda menjadi hubungan yang bisa dibilang basah. Hal ini karena Anda tidak dapat melekat satu sama lain jika orang lain melarikan diri. Orang yang memiliki cinta bertepuk sebelah tangan basah karena dia mencoba untuk lebih dekat dengan orang lain, tetapi orang yang jatuh cinta dengan Anda tetap kering karena dia tidak merasakan apa-apa.
Ini adalah basah untuk pertama kalinya, karena mereka menjadi terikat satu sama lain dengan saling mencintai.

Emosi dan Gerakan

Keterikatan psikologis dengan orang lain dapat dirasakan melalui emosi atau sentimen.
Persepsi basah dalam hubungan interpersonal (persepsi interpersonal tentang basah adalah.), perlu untuk mengklarifikasi bagaimana hal itu dirasakan dalam sistem saraf, dan di situs apa dalam peta fungsional sistem saraf yang dirasakan. Daerah sistem saraf yang diaktifkan oleh sensasi basah dianggap sebagai daerah yang sama yang diaktifkan oleh sensasi basah di kulit.

Timbulnya perasaan basah dalam hubungan interpersonal mungkin terkait dengan sistem emosional.
Sensasi menangis, tergerak untuk menangis, dan tergerak ke dalam

hati, semuanya adalah sensasi basah. Ketika emosi dan perasaan diekspresikan, mereka dirasakan basah.
Seseorang yang mudah menangis dan mudah bersimpati dirasakan sebagai basah. Ketika simpati dan empati diekspresikan, air mata keluar.
Dingin dan kering pada saat yang sama untuk tidak tergerak, tidak tergerak, dan tidak meneteskan air mata.

Emosi harus dibagi ke dalam dua kategori: emosi yang tergerak oleh benda-benda alam yang indah, pemandangan, atau objek, seperti pelangi atau air terjun (emosi interpersonal), dan emosi yang tergerak oleh perilaku manusia dalam film live action atau kartun (emosi interpersonal).
Dari semua ini, kesan interpersonal menghasilkan perasaan basah. Di sisi lain, kesan interpersonal dapat disertai dengan sensasi yang menyejukkan, menyegarkan, kering, dan bersifat heterogen terhadap kesan interpersonal.

Kesan interpersonal dihasilkan oleh hubungan interpersonal (termasuk tidak hanya bertemu orang secara langsung, tetapi juga menonton rekaman video seseorang yang sedang beraksi). Ini harus dilahirkan dalam
Emosi dan perasaan muncul ketika seseorang merasakan rasa kesatuan, secara interpersonal, melekat pada orang lain. Juga, ketika seseorang dikejutkan oleh putusnya hubungan dengan orang lain yang telah akrab dengannya (misalnya, ketika seseorang kehilangan rasa persatuan dengan orang lain, seperti patah hati), (terutama yang negatif), emosi dan perasaan muncul.
Ketika kita tergerak jauh di dalam batin, ketika kita tergerak jauh di dalam batin, perasaan yang sama terjadi seperti ketika kita merasa secara psikologis menyatu dengan orang lain.
Ketika kita tergerak oleh kata-kata dan tindakan orang lain, mata dan hati kita menjadi panas dan air mata keluar. Ketika kita benar-benar “bersimpati” dengan suatu objek, kita tergerak olehnya. Ketika Anda secara tak terduga dan tak terduga berempati dengan suatu subjek, situasi yang tak terduga menciptakan reaksi emosional (kesal).

Perasaan simpati yang basah berasal dari rasa kesatuan yang kuat, perasaan identifikasi, perasaan kesamaan dengan objek.
Organ empati, rasa kesatuan, reseptor di dalam sistem saraf adalah organ indera kering dan basah interpersonal.

Emosi adalah simpati ditambah agitasi.

Kesal terdiri dari: (1) Ketidakterdugaan (kebaruan)
(1) Ketidakterdugaan (kebaruan)
(2) Amplitudo (intensitas stimulus)

Bahkan jika ceritanya tidak terduga dan mengikuti formula yang ditetapkan, jika amplitudo dampak emosionalnya besar, itu masih bergerak dengan caranya sendiri.
Alasan untuk perasaan basah dalam emosi terletak pada empati.
Kontak psikologis dan komunikasi dengan orang lain adalah.
(1) Sekedar bertukar informasi bisnis adalah dangkal dan tidak basah (kering).
(2) Komunikasi yang basah bukan hanya tentang menyampaikan pengetahuan hambar di permukaan pikiran, tetapi juga tentang menyampaikan perasaan dan emosi hati yang terdalam kepada orang lain tanpa menyembunyikannya.

Komunikasi itu basah ketika Anda sangat tersentuh dan emosional, dan kering ketika Anda tidak berperasaan, tidak tergerak dan tenang. Adalah basah untuk bersimpati, merasakan rasa persatuan dengan, atau mengagumi karakter dalam anime dan sebagainya, dan adalah kering untuk tidak memiliki perasaan seperti itu.

Suka dan tidak suka

Suka dan tidak suka secara emosional dan perasaan menunjukkan bahwa Anda tertarik pada orang lain. “Tidak suka” sebenarnya membangkitkan emosi basah, meskipun kita berada dalam hubungan yang jauh dengan orang lain. Hal ini basah karena menunjukkan sudut pandang yang mendekat dan kesatuan ketertarikan, tidak mampu mendorong orang lain untuk menjauh dan memandangnya dengan tenang, misalnya, dengan terus-menerus dan gigih melecehkan dia atau menguntitnya dengan kebencian. Ketika kita menggambarkannya sebagai drama cinta-benci yang ceroboh, ini menunjukkan bahwa kebencian terhadap orang lain membawa perasaan basah, yang merupakan kebalikan dari hubungan kering yang bersih dan terlepas dari orang lain. Cinta, yang memiliki rasa persatuan yang positif dengan orang lain, dan kebencian, yang memiliki rasa persatuan yang negatif dengan orang lain, keduanya basah karena tidak mungkin untuk menghindari orang lain dan

melihatnya secara objektif.

Melihat objek secara objektif dan tenang, mendorongnya menjauh dari Anda, mengarah pada pemisahan dari objek dan kering.
Di sisi lain, jika subjek hanya dilihat secara subjektif dan subjektif, atau jika subjek tidak dapat dirasakan saat mendorong objek karena emosi terdalam dari pikiran, subjek tidak akan didorong menjauh dan akan melekat pada objek, yang basah.

Kasus di mana subjek tidak dipersepsikan secara objektif dengan mendorong subjek menjauh termasuk kasus di mana subjek tidak disukai. Perasaan tidak suka juga basah, karena sama dengan perasaan menyukai objek dalam arti bahwa orang tersebut tertarik padanya dan terserap di dalamnya. Perasaan kering adalah acuh tak acuh dan acuh tak acuh.

Pertama kali diterbitkan pada tahun 2005-2006

Kesamaan antara rasa kelembaban relatif dan rasa kelembaban antropogenik

2005.03-2005.10Pertama kali diterbitkan

Dalam teks, kami akan menunjukkan bahwa persepsi objek dan persepsi interpersonal adalah “=” dalam dimensi kering-basah (kering-basah).
Hal ini menunjukkan bahwa sensasi kering-basah dari kontak objek dan sensasi kering-basah dari kontak interpersonal terjadi melalui mekanisme yang sama.

Persepsi kesan dan sensasi interpersonal (sensasi kering-basah) ketika bertemu atau berkomunikasi dengan seseorang dianggap sama dirasakan sebagai kering-basah karena mengaktifkan area yang sama

dari korteks sensorik dalam sistem saraf seperti ketika sensasi sentuhan pada kulit terjadi.

Hal ini karena area yang sama dari sistem saraf dirangsang dan ditembakkan oleh reseptor sensorik yang sama di mata, telinga, dan kulit seperti yang ada pada sensasi interpersonal.

Persepsi umum kulit dan interpersonal tentang kekeringan dan kelembaban adalah sebagai berikut.
Partikel-partikel adalah molekul gas dan cairan dalam kasus kulit, dan yang lainnya dalam kasus hubungan interpersonal.

Tabel_10

Sekarang, kita perlu mengeksplorasi mengapa area yang sama dari sistem saraf diaktifkan, dan kesamaan antara sensasi kulit dan sensasi interpersonal. Penting untuk mengklarifikasi korelasi antara sensasi kulit yang diberikan oleh cairan (sensasi basah) dan sensasi kulit yang diberikan oleh gas (sensasi kering), yaitu udara dan kelembaban, dan sensasi interpersonal kekeringan dan kebasahan yang diberikan individu kepada orang lain.

Dalam melakukan hal itu, misalnya, gambar seperti sosio-gram atau diagram korelasi interpersonal yang menggambarkan hubungan interpersonal.
Hubungan antara orang-orang yang saling terikat satu sama lain, saling tertarik satu sama lain, dan terus terikat satu sama lain (misalnya persahabatan). (misalnya pertemanan.) Dalam hal ini, diwakili oleh diagram di mana partikel (orang) saling menempel dan jarak psikologis di antara mereka diminimalkan. Diagram ini adalah representasi grafis yang sama seperti molekul cairan yang menempel satu sama lain. Hubungan ini dirasakan sebagai hubungan yang basah.

Ketika dua orang dingin, acuh tak acuh, dan mudah terputus satu sama lain, hal ini direpresentasikan sebagai diagram di mana partikel (orang) terpisah satu sama lain dan jarak psikologis di antara mereka tidak berkurang. Diagram ini adalah representasi diagram yang sama dengan pergerakan molekul gas. Hubungan ini terasa kering.

Diagram gerak molekul gas-cair dan diagram perilaku interpersonal atau sosiogram, yang menggambarkan hubungan interpersonal kering dan basah, memiliki gambaran yang sama. Cara partikel-partikel yang mewakili individu-individu dalam sosiogram menempel pada orang lain (setara dengan orang lain), melekat satu sama lain dan tidak berpisah, dapat direpresentasikan dengan cara yang sama seperti partikel-partikel molekul cair yang menempel satu sama lain dan tidak terpisah. Keduanya umumnya dianggap basah.

Sebaliknya, cara partikel-partikel individu dari sosiogram bergerak secara independen satu sama lain (setara dengan yang lain) dan independen satu sama lain dapat digambarkan dengan cara yang sama seperti partikel-partikel molekul gas. Keduanya sama-sama terasa kering. Ini adalah sensasi kering-basah dan memberikan isyarat untuk menghubungkan tingkat persepsi kulit dengan tingkat interpersonal.

Tunjukkan pada saya diagram gerak molekul gas/cair dan saya bisa mengatakan dengan wajah polos, "Ini adalah diagram perilaku interpersonal atau sosiogram. Apakah hubungan ini kering atau basah? Jika kita bertanya, "Apa ini?", responden diharapkan untuk mengasumsikan bahwa itu benar-benar diagram perilaku dan hubungan masing-masing individu, dan kemudian menjawab, "Hubungan ini kering". Dan ketika mereka ditanya tentang diagram gas, yang memberikan sensasi kering pada kulit, mereka diharapkan menjawab "Hubungan ini kering", dan ketika mereka ditanya tentang diagram cairan, yang memberikan sensasi basah pada kulit, mereka diharapkan menjawab "Hubungan ini basah", dengan wajah lurus.

(Catatan: Mengenai hal di atas, Anda sebenarnya bisa menunjukkan video gerakan molekul gas/cair di situs web, berbohong dan mengatakan, "Ini adalah tampilan fast forward dari perilaku orang," dan kemudian bertanya, "Seberapa kering atau basah rasanya?" (Ketika ditanya, "Apa yang Anda rasakan?", mereka menjawab bahwa gerakan molekul gas terasa kering dan gerakan molekul cair terasa basah, dengan perbedaan yang signifikan).

Dalam mengganti diagram gerak molekul dengan diagram sosiogram.
(1) Untuk mengganti gerak molekul dengan gerak manusia.
(2) Untuk mengganti sensasi kulit dengan perasaan yang lebih internal dan terdalam.
(3) Untuk mengganti gerakan fisik dengan gerakan pikiran untuk lebih dekat dengan orang lain.
Penting untuk mengingat poin-poin ini.

Kedekatan psikologis, keterikatan, kedekatan, dan kedekatan orang satu sama lain dalam sosiogram tidak dapat ditangkap oleh sensasi kulit.
Persepsi kering-basah harus dibagi menjadi dua tingkat: tingkat permukaan kulit (tingkat permukaan) dan tingkat yang lebih dalam dari pembangkitan emosi interpersonal (tingkat yang lebih dalam).

Ketika manusia bersentuhan dengan konten berikut dalam interaksi manusia, dia merasa basah di dalam pikiran.
Hubungan dalam pola gerak molekul cair. (Bergerak bersama, melekat satu sama lain secara serempak dan tidak pernah meninggalkan satu sama lain.
Ketika seorang manusia, dalam interaksi manusia, menyentuh (bersentuhan dengan) konten berikut ini, batinnya terasa kering di dalam.
Pola gerak molekul gas dari hubungan manusia. (Bergerak terpisah satu sama lain dan terpisah.)

Persepsi kelembaban kering dan basah dapat dibagi menjadi beberapa mode yang berbeda, seperti persepsi kulit, persepsi jarak interpersonal psikologis, persepsi jarak semantik, dan pengalaman emosional/perasaan, secara lebih rinci. Setiap mode umumnya menghasilkan rasa umum (kering-basah, yaitu kering-basah) dari "menempel, mengidentifikasi, menyatukan, tidak memisahkan" dan "mobilitas, fluiditas". Sensasi kelembaban dihasilkan.

Dalam persepsi sensorik kulit, kita merasa "melekat," "identik," dan "terintegrasi" ketika molekul-molekul menempel pada kulit dan tidak menguap, dan kita merasa "bergerak dan cair" ketika molekul-molekul bergerak pada kulit saat mereka bergerak. Ini adalah sumber

dari sensasi basah.

Dalam persepsi jarak interpersonal, fakta bahwa jarak interpersonal diminimalisir ketika individu berperilaku lengket, memanjakan, meraba-raba, dan melekat pada orang lain, atau ketika individu berbagi nilai yang sama satu sama lain meskipun secara fisik terpisah satu sama lain, berarti bahwa gerakan individu yang bersangkutan "menempel, mengidentifikasi, menyatukan, dan tidak memisahkan". Kita bisa merasakan satu sama lain. Dan, sebagai manusia sebagai makhluk hidup, kita bisa merasakan "bergerak dan cair". Ini adalah sumber sensasi basah.

Dalam persepsi jarak semantik, di dalam sistem saraf, hal-hal yang memiliki makna, konsep, atau konten yang sama, yang berdekatan satu sama lain, atau yang terkait satu sama lain, dianggap pendek dan melekat satu sama lain. Karena jarak pendek dan kesatuannya, mereka dapat disatukan dan dianggap sebagai kategori saraf yang sama di otak yang sama, karena neuron terhubung satu sama lain, dan dapat disatukan dan dianggap sebagai sumber sensasi basah.

Dalam pengalaman emosi/emosional interpersonal, intensitas ketertarikan pada (suka atau tidak suka) orang lain, simpati, kasih sayang (atau kebalikannya-kebencian), empati, dan emosi dirasakan sebagai "menempel pada (orang lain), mengidentifikasi, menjadi satu dengan, dan tidak pernah pergi", dan ini adalah sumber dari sensasi basah.

Semua mode di atas memiliki kesamaan sifat "menempel, mengidentifikasi, menjadi satu dengan, menyatu dengan, terintegrasi dengan, dan tidak pernah pergi" dan sifat "mobilitas dan fluiditas", yang semuanya merupakan sifat cairan (molekul cair), dan dalam pengertian itu, "basah" dapat didefinisikan sebagai "seperti cairan".

Rasa kesatuan, identifikasi, adhesi, dan simpati memberikan perasaan basah, basah.
Rasa kesatuan, adhesi, adalah inti umum dari rasa basah, kulit dan hubungan interpersonal.
Mampu merasakan bahwa Anda dan orang lain berbagi jalur saraf yang sama, bahwa Anda berbagi hal yang sama, mengarah pada rasa basah.
Atau, itu adalah basah (wetness.) yang umum bagi kedua orang dan benda, bahwa mereka saling bervektor satu sama lain dan bergerak ke arah yang sama dan mendekati satu sama lain. Ini adalah pola

dasar sensasi. Di sisi lain, mereka adalah arketipe sensasi kering, yang umum bagi orang dan benda, ketika mereka tidak selaras dengan vektor satu sama lain dan bergerak ke arah yang tidak terkait. Pola dasar sensasi.

Sensasi seperti kering dan basah, panas dan dingin, dan keras dan lembut terjadi pada indera interpersonal serta indera kulit, masing-masing berhubungan dengan reseptor sensorik yang berbeda dalam tubuh.
Ketika kita merasakan jarak psikologis yang mendekat dari orang lain, dan ketika kita merasakan bahwa kita secara psikologis bersatu dan tidak terpisahkan, kita merasa basah. Reseptor sensorik kering dan basah interpersonal adalah tempat kita merasakan kesatuan psikologis dengan orang lain dalam sistem saraf. Kesatuan psikologis = kebasahan dianggap basah ketika ada lebih banyak kesamaan antara orang lain dan diri sendiri. Reseptor sensorik interpersonal merasakan tingkat kesamaan yang tinggi dengan orang lain.
Pada reseptor sensorik dermal, ketika distimulasi, kita merasa terikat dan terlepas. Ketika distimulasi, reseptor sensorik dermal merasakan keterikatan dan keterlepasan. Sensasi taktil menempel pada kulit dan tidak meninggalkannya, menyentuh sesuatu secara terus-menerus, dan merasakannya bergerak, dirasakan sebagai basah atau basah.

Dengan reseptor sensorik interpersonal, ada reseptor sensorik di suatu tempat di sistem saraf, di dalam tubuh yang tidak bersentuhan langsung dengan dunia luar di luar tubuh, seperti kulit. Dekat dengan diri sendiri, melekat, merasa basah dan basah ketika seseorang menyatu.

Sensasi kulit dan sensasi interpersonal diambil dengan kata yang sama “basah” sebagai sensasi umum yang melampaui mode-mode sensorik yang berbeda, jauh di dalam kulit dan pikiran. Meskipun mode-modenya berbeda, mereka mengaktifkan sirkuit saraf umum di dalam sistem saraf yang terlibat dalam sensasi kering dan basah. Aktivasi sirkuit penilaian kering dan basah, yang menilai apakah objek tersebut “melekat” atau “terlepas” (detached) dari Anda, terjadi.

Sirkuit penilaian kering-lembab adalah.
(1) Kulit, taktil Kulit harus dinilai “basah” ketika melekat pada kulit

dan tidak meninggalkan kulit saat disentuh, dan “kering” ketika disentuh sementara dan kemudian segera terpisah dari kulit.
(2) Visual (mata) Seperti anak-anak Anda sendiri, Anda merasa basah jika Anda dapat melihat bahwa mereka selalu bersama Anda dan tidak pernah meninggalkan Anda, melekat pada Anda, dan memanjakan Anda.
(3) Jauh di lubuk hati (interpersonal) Merasa basah ketika seseorang merasakan kedekatan psikologis dengan orang lain atau tersentuh oleh kedekatan psikologis atau dialog intim dengan orang lain, seperti selaras dengan pendapat orang-orang di sekitar mereka atau berdialog secara intim di telepon.
(4) Sehubungan dengan sensasi suhu, merasakan kehangatan fisik seseorang yang menyentuh Anda terasa basah jika Anda merasakannya, dan kering jika Anda tidak merasakannya.

(4) Sehubungan dengan sensasi suhu, ketika Anda merasakan kehangatan fisik orang lain yang menyentuh Anda, Anda merasa basah atau kering. Di sisi lain, fakta bahwa kita saling bersentuhan dengan kulit kita menunjukkan bahwa kita begitu dekat satu sama lain sehingga kita saling bersentuhan.

Jarak antara orang-orang pada “peta hubungan interpersonal”, seperti yang ditunjukkan dalam korelasi antara karakter dalam drama TV dan kartun, secara langsung terkait dengan rasa perspektif interpersonal.

Dalam hal ini, dapat dikatakan bahwa indera jarak interpersonal dan indera kulit memiliki aktivasi yang sama dari wilayah otak yang merasakan kedekatan dengan jarak. Dapat dikatakan bahwa indera jarak dan indera kekeringan / kebasahan sebagian besar terkait satu sama lain dengan korelasi: jarak jauh dan jauh = kering, dan jarak dekat dan melekat = basah.

Dalam kasus-kasus ini, dapat dikatakan bahwa orang-orang yang dekat secara psikologis dan basah secara intim satu sama lain, jika mereka bertemu, atau jika mereka dibiarkan bebas, secara alami cenderung bertindak melekat secara fisik bersama-sama, untuk bertindak sebagai satu, untuk bertindak serempak, untuk bertindak

erat bersama, sebagai konsekuensi alami. (Misalnya, dua orang kekasih yang berciuman dan berhubungan seks sering dan berulang kali).

Akan tetapi, karena kita menjalani kehidupan yang terpisah, tidak mungkin bagi kita untuk bersama sepanjang waktu, sehingga kita kadang-kadang tidak punya pilihan selain berpisah satu sama lain. Namun, sementara itu, kami terus-menerus memikirkan orang lain, dan jika memungkinkan, kami ingin bersama lagi secara fisik, untuk dekat satu sama lain. Kedekatan semu imajiner seperti itu kepada orang lain dalam keadaan di mana kedekatan fisik tidak dapat diwujudkan, simulasi psikologis dari kedekatan fisik, dianggap muncul sebagai “kedekatan psikologis”.

Singkatnya, kedekatan fisik dan kedekatan psikologis sangat terkait satu sama lain, dan diperkirakan bahwa orang-orang yang biasanya ingin secara fisik dekat satu sama lain sepanjang waktu dan bersama, tetapi yang terpisah karena bisnis atau keadaan yang tidak dapat dihindari, menggunakan istilah “kedekatan psikologis” sebagai cara untuk mengkompensasi kurangnya kedekatan fisik, dengan mengatakan “kita tidak dapat dihindari terpisah dalam situasi saat ini, tetapi kita benar-benar ingin secara fisik dekat dan bersatu sepanjang waktu.

Atau, dapat dikatakan bahwa kedekatan psikologis adalah keinginan dan faktor pendorong untuk mencapai kedekatan fisik dengan orang lain.

Dalam hal ini, kedekatan fisik, realisasi kedekatan fisik dan kedekatan timbal balik, dianggap sebagai faktor utama, sementara kedekatan psikologis memainkan sub-peran dalam mengimbangi kekurangan ini. Ketika seseorang berkata, “Saya ingin (secara psikologis) dekat dengan orang itu,” dia benar-benar ingin secara fisik melekat pada orang lain sepanjang waktu, untuk berhubungan dengannya.

Ada banyak kemungkinan sebab-sebab kejiwaan untuk ingin dekat secara ragawi dengan orang itu, seperti menikmati kebersamaan dengan orang itu, atau merasa nyaman dengan orang itu, dan inilah yang memunculkan kebasahan dalam cita seseorang. Atau, semakin kita berpikir bahwa kita dan orang lain itu homogen, semakin basah kita merasa bahwa kita secara fisik dapat melekat satu sama lain dan menjadi satu dengan yang lain.

Di sisi lain, fakta bahwa orang lain menyentuh, membelai, atau menempel pada kulit menunjukkan bahwa orang lain tersebut dekat dengan kulit, atau dekat dengannya secara fisik.

Dalam hal ini, sensasi kelembapan kulit dan sensasi kelembapan antarpribadi dapat dirangkum satu sama lain sebagai berikut.
'Kedekatan fisik objek dengan dirinya sendiri, kesatuannya. Orientasinya. Persepsi tentang itu.
Mereka memiliki kesamaan: "Kedekatan fisik (orientasi ke) = kebasahan (menjadi basah.) Keterpencilan fisik = kering. Keterpencilan fisik (berorientasi pada) = kering.

Perspektif interpersonal partikel manusia dalam sosiogram atau diagram korelasi interpersonal pada dasarnya sama dengan perspektif partikel fisik (molekul), seperti gerak molekul gas dan cairan, karena memasukkan arah keterpencilan fisik antar partikel (manusia).

Oleh karena itu, baik perilaku manusia maupun gerak molekul memiliki kesamaan: "gas = partikel (fisik. Saling keterpencilan = kering" dan "Cair = dari partikel (fisik. Kita bisa mengatakan bahwa keduanya bisa diekspresikan dalam pola fisik yang sama: saling keterpencilan = basah.

Di sini, seperti dalam kasus penumpang di kereta komuter yang penuh sesak, kedekatan dan kedekatan yang tidak dapat dihindari secara fisik. (Basah.) Ini bisa menjadi kasus ketika mereka secara psikologis tidak terkait satu sama lain dan benar-benar memiliki keinginan kering untuk berada sejauh mungkin dari satu sama lain.

Dalam kasus ini, segera setelah pintu kereta terbuka ketika mereka tiba di stasiun terdekat dengan perjalanan mereka, para penumpang di kereta yang penuh sesak melompat keluar dari kereta secara massal dan berpencar berkeping-keping. Singkatnya, meskipun mereka mungkin berada dalam kedekatan fisik sementara satu sama lain karena alasan yang memaksa, mereka pada akhirnya akan secara sukarela secara fisik bubar dan menjauh ketika mereka dilepaskan dari pengekangan gerbong kereta api (dibiarkan bebas berkeliaran).

Penumpang di dalam gerbong kereta api yang penuh sesak saling bersentuhan kulit dengan kulit, dan meskipun mereka basah dalam hal itu, namun hal itu merupakan fenomena sementara dan tidak

dapat dihindari oleh mereka. Dalam benak mereka, penumpang merasa tidak nyaman dengan kontak kulit ke kulit dan tidak ingin hal itu berlanjut.

Basahnya kontak kulit ke kulit. (Kedekatan fisik.) Ini adalah kebasahan yang dipaksakan yang diperlukan untuk sampai ke tempat kerja mereka untuk mencari nafkah; mereka kering karena mereka benar-benar berorientasi pada keterpencilan fisik. Oleh karena itu, setelah tiba di stasiun tujuan dan mendapatkan kebebasan bertindak, mereka saling menjauh satu sama lain.

Para penumpang kereta api memiliki orientasi yang mendasari untuk saling keterpencilan fisik. Keinginan dan motivasi untuk jarak fisik yang kering dari orang lain di sekitar mereka dapat digambarkan sebagai keterpencilan psikologis (atau keterasingan psikologis).

Jika kita dibebaskan dari kendala realitas (telecommuting, flextime commuting), gedung-gedung perkantoran tempat kita bekerja akan terkonsentrasi di pusat kota dan kita akan dipaksa untuk pergi ke sana tepat waktu, kita tidak akan lagi memiliki rumah yang penuh. Penumpang tidak akan lagi menaiki kereta api yang penuh sesak secara massal, tetapi akan saling meninggalkan satu sama lain dan pergi ke tujuan mereka yang berbeda pada waktu yang mereka pilih.

Bagaimanapun, ketika mereka dibiarkan bebas. (Ketika mereka diizinkan untuk bertindak bebas.) Atau ketika kondisi-kondisi (ekonomi, fisik…) yang membatasi tindakan orang-orang nyata diasumsikan telah dibubarkan. Ketika kita mengasumsikan bahwa orang diperbolehkan untuk mengungkapkan perasaan mereka yang sebenarnya. Tergantung pada apakah orang secara fisik lebih dekat atau lebih jauh satu sama lain, tergantung pada tindakan mana yang bersedia mereka ambil, mereka mungkin memiliki kepribadian kering yang nyata (memiliki orientasi pada keterpencilan fisik…) atau kepribadian basah (berorientasi pada kedekatan fisik.) atau kepribadian basah (memiliki orientasi pada kedekatan fisik), kita dapat mengatakan bahwa untuk pertama kalinya, kita dapat melihat yang mana yang benar-benar kepribadian kering.

Dengan demikian, dengan melihat keterpencilan/kedekatan psikologis (kekeringan/kebasahan) sebagai hasrat/motivasi untuk merealisasikan keterpencilan/kedekatan fisik, dapat dikatakan bahwa kekeringan interpersonal (keterasingan) dan kebasahan (orientasi pada kedekatan fisik) dapat dilihat untuk pertama kalinya. Basah

(menjadi intim) Basah (menjadi intim.) dan kering (menjadi jauh.) dalam ruang fisik. Wetness (menjadi dekat) dan wetness (menjadi dekat) dalam ruang fisik. dan wetness (menjadi dekat) dalam ruang fisik dapat dihubungkan satu sama lain.

Suatu keadaan bebas. (Suatu keadaan di mana seseorang diperbolehkan untuk bertindak bebas, untuk membuat keputusan independen, untuk bertindak atas kehendak bebasnya sendiri. Di sana, mereka yang berada dalam hubungan yang terasing secara interpersonal, hubungan yang kering tidak akan saling mendekati secara fisik seperti apa adanya, dan mereka yang berada dalam hubungan yang intim secara psikologis, hubungan yang basah secara alami akan menjadi lebih dekat secara fisik satu sama lain, melekat dan bersatu.

Keterpencilan dan kedekatan fisik memberikan sensasi kulit kering dengan non-kontak dan detasemen, dan basah dengan kontak dan kedekatan, masing-masing.

Dengan demikian, keterpencilan interpersonal (kekeringan) dan kedekatan (kebasahan) menghasilkan keterpencilan fisik (kekeringan) dan kedekatan (kebasahan) satu sama lain di bawah kondisi yang memungkinkan orang untuk bertindak secara bebas dan sukarela. Ini harus memberikan sensasi berikut pada pemisahan kulit. (Kekeringan.) Kontak dan kedekatan. (Basah.) Sehingga ada hubungan timbal balik. Ini menunjukkan. Kering-basahnya hubungan interpersonal yang tampaknya tidak berhubungan dan kering-basahnya sensasi kulit bukan hanya metafora, tetapi pada kenyataannya terkait erat dengan cara ini.

(c) 2005 Pertama kali diterbitkan pada tahun 2005

Tentang hubungan antara kepribadian kering dan basah dan kecepatan serta arah tindakan

2008.03Pertama kali diterbitkan.

Pemeriksaan terperinci tentang hubungan antara kering dan basahnya kepribadian dan kepribadian manusia serta kecepatan dan arah perilaku manusia. Ditemukan bahwa perilaku dirasakan kering ketika tindakannya setara dengan gerakan gas-molekul dan ketika ia pergi dengan kecepatan tinggi, dan basah ketika itu setara dengan gerakan molekul cair dan ketika didekati dengan kecepatan rendah. Hal ini tidak hanya berlaku untuk manusia, tetapi juga untuk benda dan materi secara umum.

Kami melakukan survei berbasis web untuk menentukan aspek-aspek apa dari pola gerak molekul gas dan cair yang dianggap kering dan basah dalam hal kepribadian. Kecepatan gerak partikel (lambat dan cepat) dan arah (masing-masing mendekati dan meninggalkan) divariasikan dalam empat film yang berbeda. Para peserta diminta untuk menilai sejauh mana gerakan partikel dianggap kering atau basah dalam hal perilaku interpersonal pribadi mereka di setiap film. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ketika partikel-partikel dalam film dianggap sebagai individu, mereka dianggap memiliki kepribadian yang kering dan basah ketika mereka bergerak menjauh dari yang lain. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ketika individu dianggap sebagai individu pada film, itu dianggap sebagai kepribadian yang kering ketika individu tersebut menjauh dari yang lain, dan sebagai kepribadian basah ketika individu tersebut bergerak mendekati mereka.

Masalah dan Tujuan.

Baru-baru ini telah ditunjukkan bahwa ada hubungan antara kering dan basahnya kepribadian manusia dan pola gerak molekul gas dan cairan fisik. Otsuka (2008) berfokus pada fakta bahwa gas fisik memberi manusia sensasi kering dan cairan memberi kita sensasi basah, dan ketika simulasi gerakan molekul gas diamati seolah-olah itu adalah gerakan manusia, gerakan setiap molekul dianggap sebagai kepribadian yang kering ketika itu seperti manusia, sementara Kami telah mengkonfirmasi melalui kuesioner bahwa setiap gerakan molekul dianggap sebagai kepribadian basah jika dibandingkan dengan manusia. Dengan kata lain, kami telah

mengkonfirmasi bahwa kepribadian seseorang yang berperilaku dengan cara yang sama seperti pola gerak molekul gas dianggap kering, sedangkan kepribadian seseorang yang berperilaku dengan cara yang sama seperti pola gerak molekul cair dianggap basah.

Namun demikian, belum jelas aspek apa dari pola gerak molekul gas dan cair tersebut yang dipersepsikan sebagai kering atau basah dalam kepribadian manusia.

Menurut Dewan Redaksi Dictionary of Physics (1992), molekul gas memiliki energi kinetik yang besar, sehingga setiap molekul bebas terbang ke sana kemari, mengguncang gaya gravitasi (gaya antarmolekul) yang diberikan satu sama lain, dan jika tidak terkurung dalam wadah, volumenya akan mengembang bagaimanapun juga. Sebaliknya, molekul cair dikatakan memiliki gaya tarik-menarik antarmolekul (gaya antarmolekul) yang bekerja satu sama lain, yang memungkinkan mereka untuk secara bebas mengubah bentuk dan bergerak sambil mempertahankan volume yang konstan.

Di sisi lain, simulasi dinamika molekuler Ikeuchi (2002) tentang molekul gas dan cairan menunjukkan bahwa dalam kasus gas, setiap molekul bebas bergerak terpisah secara individual dengan kecepatan tinggi, tetapi dalam kasus cairan, setiap molekul saling menempel, membentuk kelompok, dan bergerak perlahan dengan kecepatan rendah.

Dari penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa molekul gas dan cairan berbeda dalam setidaknya aspek-aspek berikut dari gerakan mereka.

(1) Kecepatan geraknya berbeda. Energi kinetik molekul lebih tinggi untuk molekul gas dan lebih rendah untuk molekul cair. Energi kinetik diekspresikan sebagai hasil kali massa molekul dan kecepatannya, dan jika massa setiap molekul disejajarkan pada tingkat yang konstan demi penyatuan, maka molekul gas akan memiliki kecepatan yang tinggi dan molekul cair akan memiliki kecepatan yang rendah.

(2) Arah gerak yang berbeda. Gaya tarik gravitasi (gaya antarmolekul), yang bertindak untuk menarik dan mendekatkan molekul satu sama lain, jarang bekerja pada molekul gas. Akibatnya, molekul-molekul gas berdifusi terpisah satu sama lain. Akibatnya,

gas mengembang dalam volume.
Sebaliknya, molekul cairan lebih dekat satu sama lain dan tidak berdifusi karena adanya daya tarik (gaya antarmolekul) di antara mereka. Akibatnya, volume cairan tetap konstan dan berubah bentuk secara bebas tetapi tidak mengembang. Singkatnya, dalam arah gerak, molekul gas bergerak menjauh satu sama lain, sedangkan molekul cairan bergerak lebih dekat satu sama lain.

Jika perbedaan antara gerak molekul gas dan cairan ini terkait dengan perbedaan antara kepribadian kering dan basah pada manusia, berikut ini adalah penjelasan yang mungkin untuk kepribadian manusia: Perbedaan kecepatan gerak molekul gas dan cairan.

(1) Dalam hal kecepatan aksi, seseorang yang lebih suka bergerak dengan kecepatan tinggi, seperti molekul gas, dianggap memiliki kepribadian kering. Dalam hal arah tindakan, orang yang lebih suka bergerak dengan kecepatan tinggi, seperti dalam kasus molekul cairan, dianggap memiliki kepribadian basah.

(2) Dalam hal arah tindakan, orang yang lebih suka bergerak menjauh satu sama lain, seperti molekul gas, dianggap memiliki kepribadian kering. Di sisi lain, mereka yang lebih suka bergerak saling mendekat satu sama lain, seperti molekul cair, dianggap memiliki kepribadian basah.
Gagasan di atas harus dirangkum dalam sebuah tabel, seperti yang ditunjukkan dalam Tabel 1.

Jika gagasan ini benar, kepribadian kering dan basah manusia setidaknya sama mungkin dipengaruhi oleh kecepatan tindakan (cepat - lambat) dan arah tindakan (menjauh - mendekat.) Hal ini dapat dijelaskan oleh dua faktor: ketika orang bergerak cepat dan menjauh satu sama lain, kepribadian mereka mungkin terasa kering, dan ketika mereka bergerak lambat dan lebih dekat satu sama lain, kepribadian mereka mungkin terasa basah.

Untuk menguji hipotesis ini, kami menunjukkan kepada para peserta simulasi film gerakan partikel di mana kecepatan dan arah gerakan partikel disesuaikan untuk menentukan seberapa kering atau basah gerakan partikel akan terasa jika dibandingkan dengan gerakan seseorang, masing-masing.

Prosedur analisis didasarkan pada parameter berikut ini: kecepatan

(kecepatan rendah - kecepatan tinggi), arah gerakan (mendekati, atau menjauhi partikel), dan arah gerakan (mendekati, atau menjauhi partikel), dan kelembapan (basah), dan kelembapan (basah). Bergerak menjauh), dan kelembaban (basah-kering). dan kelembaban (basah-kering), dan untuk mengumpulkan data untuk analisis varians dengan tiga faktor.

Kami memutuskan untuk mengumpulkan data untuk tujuan ini dengan menganalisis varians berdasarkan tiga faktor: kecepatan (lambat - cepat), arah tindakan (mendekat. -jarak). Alasan mengapa kami memutuskan untuk menggabungkan tiga faktor kecepatan perilaku (kecepatan rendah - kecepatan tinggi), arah tindakan (mendekati dan meninggalkan), dan arah tindakan (mendekati dan meninggalkan) sebagai kondisi survei, alih-alih melakukan survei untuk setiap faktor secara terpisah, adalah karena kami memutuskan untuk mengumpulkan data pada tiga faktor berikut: kecepatan perilaku (kecepatan rendah - kecepatan tinggi), arah tindakan (mendekati dan meninggalkan), dan arah tindakan (mendekati dan meninggalkan). -meninggalkan). Alasan mengapa kami memilih untuk menggabungkan ketiganya sebagai kondisi penelitian adalah untuk memeriksa apakah ada interaksi antara kecepatan (lambat - cepat) dan arah tindakan (mendekati - meninggalkan).

Desain tiga faktor dalam subjek diadopsi sebagai desain eksperimental. Desain within-subjects diadopsi sehingga perbedaan data antara kondisi yang berbeda dalam partisipan penelitian yang sama dapat dibandingkan secara efektif satu sama lain.

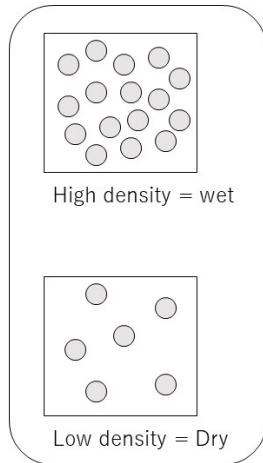
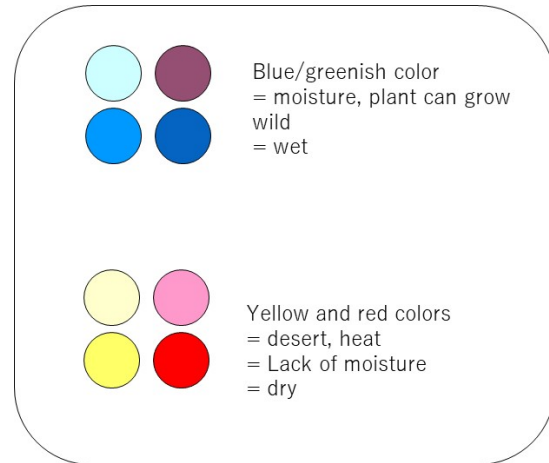
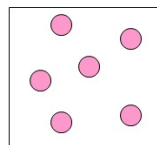
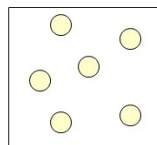
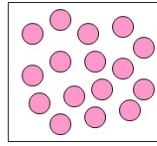
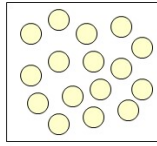
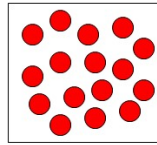
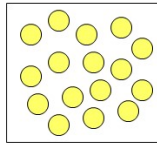
(Untuk rincian lebih lanjut tentang isi di atas, lihat bagian Bahan.

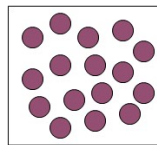
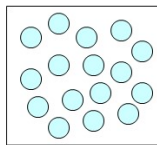
Gambar Kering, Gambar Basah.

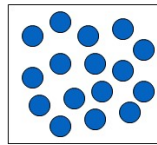
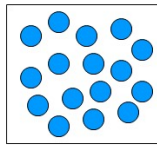
-Dari perspektif warna dan densitas

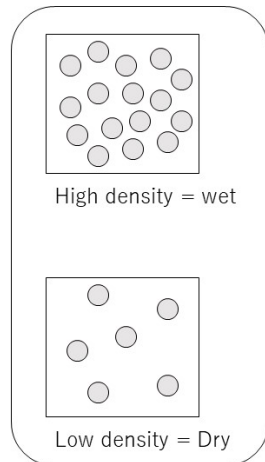
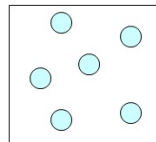
2008.08 Pertama kali diterbitkan.

Objek dan bahan bisa tampak kering atau basah, tergantung pada warna dan kepadatannya masing-masing. Saya telah mencoba merangkum perbedaan dalam gambar ketika objek tampak kering atau basah. Saya juga telah menyentuh beberapa perbedaan dari kasus karakter manusia.

Dry image. Wet image.
Their principles. (Substance. Object.)
Density Principle of Density
Color Principles of color (matter, object)
High density = wet
X
multiplying
Low density = Dry
Blue/greenish color
= moisture, plant can grow wild
= wet
Yellow and red colors
= desert, heat
= Lack of moisture
= dry
Dry image (matter/object)
Low density
= Dry
x
Yellow and red colors
= desert, heat
= Lack of moisture
= dry
56

Dry Image. (Matter. Object.) Conflict Hypothesis.

Yellow/red color.
= Desert. Heat.
= Lack of moisture.
= Dry.

The higher the density, the more the dryness and burning sensation is visually emphasized.
The result.
Does higher density improve dryness more than lower density?

Wet image (matter/object)

High density.
= Wet.

x

Blue/greenish colors.
= Moisture.
= Wet.

Dry image. Wet image.
The principle of them. (Human character.)
Principle of Density
High density = wet
Low density = Dry
X
multiplying
Principle of color (human character)
Reddish color.
= Warmth of skin. Blood.
= Wet.
Light blue and blueish colors.
= Coldness. Lack of skin warmth.
= Dry.
Dry image (human character)
Low density = Dry
x
Light blue and blueish colors.
= Coldness. (Lack of skin warmth.)
= Dry.
60

Objek, materi tampak kering atau basah, tergantung pada warna dan kepadatannya masing-masing.

Ketika suatu benda atau bahan memiliki kepadatan rendah, berwarna kuning atau merah, maka benda atau bahan tersebut dipersepsikan sebagai gambar kering, yang dianggap kering dan kering.
Apabila densitasnya rendah, ruang di antara titik-titik yang terdistribusi terbuka seperti halnya dalam kasus molekul gas, sehingga gambar tampak kering.
Warna kuning mengingatkan kita pada gurun tanpa air dan sinar matahari yang menguap dan mengeringkan air, sedangkan warna merah mengingatkan kita pada panas dan sinar matahari yang menguap dan mengeringkan air.
Namun demikian, juga memungkinkan untuk mengambil pandangan yang berlawanan mengenai kekeringan, misalnya, bahwa densitas warna kuning dan merah yang lebih tinggi, secara visual akan menekankan kekeringan dan sensasi terbakar, dan dengan demikian meningkatkan kekeringan gambar dibandingkan dengan densitas yang lebih rendah.

Di sisi lain, jika objek atau materialnya padat, berwarna biru muda hingga biru atau kehijauan, dapat dianggap sebagai gambar basah,

yang dianggap basah dan lembab.
Apabila densitasnya tinggi, objek dan materi didistribusikan berdekatan satu sama lain, seperti molekul cairan, dan dengan demikian gambar dipersepsikan sebagai basah.
Warna biru muda hingga biru diasosiasikan dengan air cair, dan warna hijau diasosiasikan dengan warna daun tanaman yang tumbuh di tempat yang ada airnya, dan oleh karena itu dengan adanya air, dan karenanya gambar dipersepsikan sebagai basah.

Di sisi lain, dari segi karakter manusia.
Kepadatan rendah dan biru muda hingga biru muda dipersepsikan sebagai kering dan dipersepsikan sebagai gambar kering.
Hal ini diperkirakan karena ketika kepadatan rendah, ada celah di antara orang-orang, dan mereka tidak dapat merasakan kehangatan panas tubuh orang lain pada kulit mereka dan merasakan angin dingin.
Alasan mengapa warna biru muda ke biru kering diperkirakan karena warna biru muda ke biru muda mengingatkan kita pada air dingin dan kita tidak dapat merasakan kehangatan panas tubuh orang lain pada kulit kita dan merasa kedinginan.

Diperkirakan bahwa kepadatan tinggi dan warna merah dianggap basah dan dianggap sebagai gambar basah.
Hal ini diduga karena ketika kepadatannya tinggi, orang dapat merasakan kehangatan panas tubuh orang lain pada kulit mereka karena mereka berdekatan satu sama lain.
Selain itu, alasan mengapa warna merah basah diduga karena warna merah diasosiasikan dengan darah dan kehangatan tubuh orang lain, sehingga kita dapat merasakan kehangatan tubuh orang lain pada kulit kita dan merasakan darah orang lain yang dekat dengan kita.

Hal ini menunjukkan bahwa ada pembalikan dari kering dan basahnya gambaran barang, benda, dan kepribadian manusia yang berkaitan dengan warna.
Dalam barang dan benda material, warna merah itu kering, sedangkan dalam kepribadian manusia itu basah.
Pada barang dan benda, warna biru muda sampai biru adalah basah, sedangkan pada kepribadian manusia adalah kering.

Dalam kasus video, berdasarkan kecepatan, karena pada kecepatan tinggi terasa kering, dan pada kecepatan rendah terasa basah.

Representasi gambar kering dan basah dengan gambar bergerak adalah.

Dalam kasus bahan dan objek, mereka.
Kepadatan rendah (ketika mereka terpisah satu sama lain)
Kepadatan tinggi (dekat satu sama lain)

Dalam kasus kepribadian manusia.
Kepadatan rendah (terpisah satu sama lain).
Kepadatan tinggi (dekat satu sama lain.)

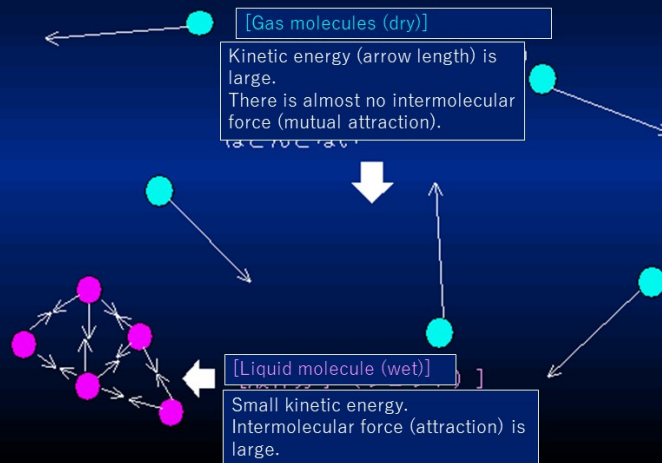
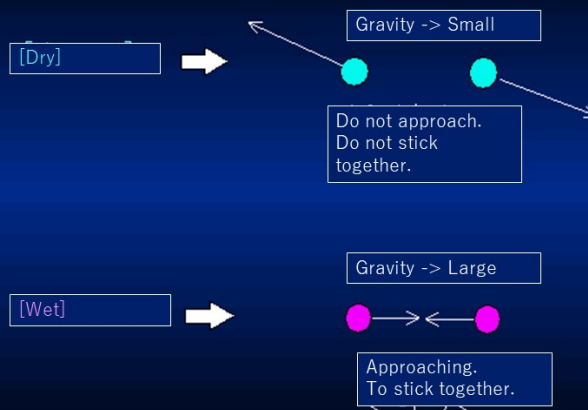
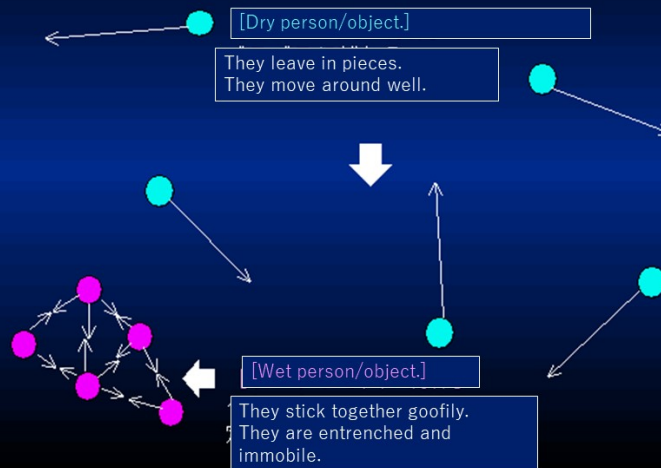
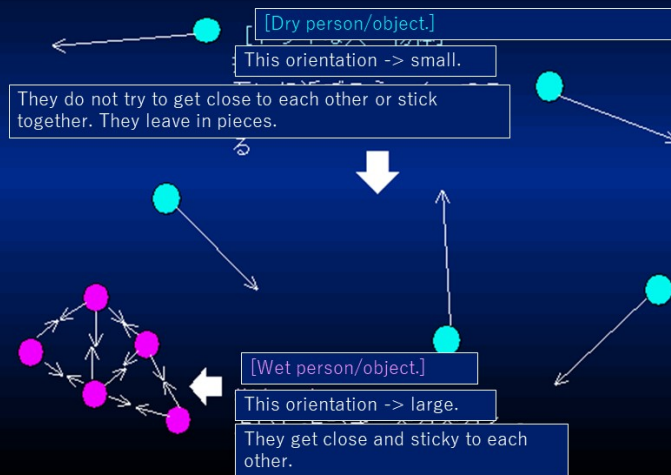
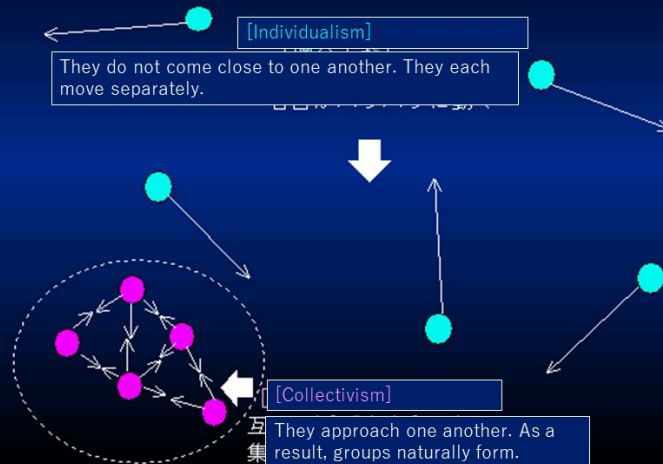
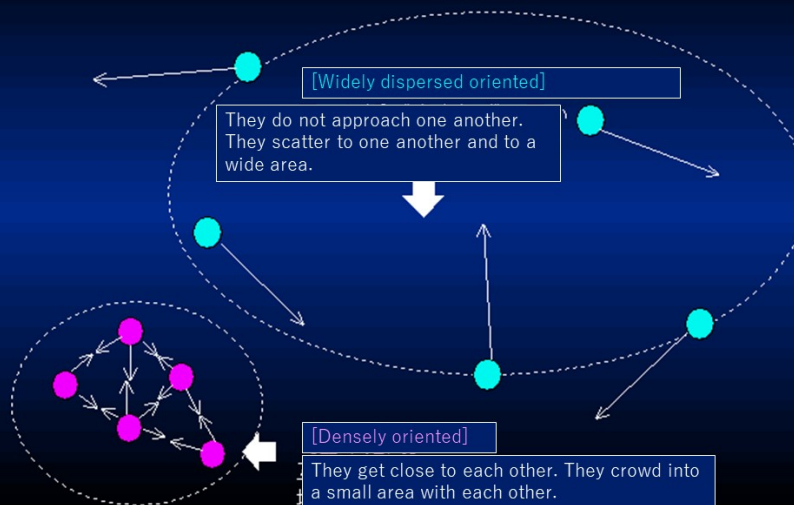
Kepadatan rendah (saling terpisah satu sama lain) ・Kepadatan rendah (saling berdekatan satu sama lain)

2005-2008 Pertama kali diterbitkan.

[Tentang karakter dan sikap]

Tentang pola perilaku kering dan basah - Diagram OHP

(c)1999.9-2003.5First published

On dry and wet behavior patterns
Dry individual (gaseous molecular)
Wet individual (liquid molecular)
1999.9-2003.5 大塚いわお
Liquid molecule vs Gas molecule
[Gas molecules (dry)]
Kinetic energy (arrow length) is large.
There is almost no intermolecular force (mutual attraction).
[Liquid molecule (wet)]
Small kinetic energy.
Intermolecular force (attraction) is large.

(Reference) Attractive force (force of attraction)
[Dry]
Gravity -> Small
Do not approach.
Do not stick together.
[Wet]
Gravity -> Large
Approaching.
To stick together.
Wet people/objects vs. Dry people/objects
[Dry person/object.]
They leave in pieces.
They move around well.
[Wet person/object.]
They stick together goofily.
They are entrenched and immobile.

A. Psychological proximity orientation.
[Dry person/object.]
This orientation -> small.
They do not try to get close to each other or stick together. They leave in pieces.
[Wet person/object.]
This orientation -> large.
They get close and sticky to each other.
A11. Collectivism vs. Individualism
[Individualism]
They do not come close to one another. They each move separately.
[Collectivism]
They approach one another. As a result, groups naturally form.

A12. Densely oriented vs. Widely dispersed oriented
[Widely dispersed oriented]
They do not approach one another. They scatter to one another and to a wide area.
[Densely oriented]
They get close to each other. They crowd into a small area with each other.
A13. Uniformity-oriented. Homogeneity-oriented. vs. Respect for diversity. Heterogeneity-oriented.
[Respect for diversity]
They do not come close to each other, to each other. They are diverse in the positions (points) in which they exist.
[Uniformity-oriented]
They are, with each other, close.
Result. They are close, identical, and uniform with each other in the position (point) where they exist.

A14. Tuning-oriented vs. Non-tuning-oriented
[Non-tuning oriented]
They do not come close to each other, to each other.
They do not try to align themselves with one another in
the position (point) where they exist.
[Tuning oriented]
They approach each other.
They thereby attempt to align the position (point) at which
they find themselves with one another.
A15. Mainstream oriented. (Authoritarianism.) vs.
Non-mainstream oriented. (Anti-authoritarian.)
[Non-mainstream oriented. (Anti-authoritarianism.)]
They are a minority with respect to their own position
of existence, and that is fine.
They do not try to follow against the mainstream.
[Mainstream oriented.
(Authoritarianism.)]
They follow, trying to become part of the mainstream that is
already socially accepted regarding their own position of
existence.
Mainstream
gatherings

A21. Relational vs. Non-relational orientation
[Non-relational oriented]
They are oriented toward each other, toward a third-party space where others do not exist.
[Relational oriented]
They are oriented to each other, and to others.
A22. Affinity-oriented vs. Non-affinity-oriented
[Non-affinity oriented]
They have no accustomed ties to one another or to others.
Ties to others are severed by moving toward each other and away from others.
[Affinity -oriented]
They have accustomed ties to each other and to others.
を持つ
Ties to others are unbreakable because they are mutual and oriented toward the other.

A31. Regulativism vs. Liberalism
[Liberalism]
They do not have the following contents bondage due to the gravitational pull between them.
They can move around freely.
[Regulatoryism]
They are bound to each other by the gravitational pull that works between them.
They cannot move around freely.
A41. Interdependence-oriented vs. Independence-oriented
[Independence-oriented]
In them, there is no attraction between each other.
They each work independently.
[Interdependence oriented]
They enter into a relationship where they lean on each other and are leaned on by the gravitational pull that works between them.

A42. Heteronomy-oriented vs. Autonomy-oriented
[Autonomy-oriented]
They do not work gravitationally, with each other.
They can, therefore, determine their own direction of travel, on their own.
[Heteronomy-oriented]
They are, between each other, an attraction.
They are, therefore, unable to determine their own direction of travel independently.
A51. Anti-privacy. vs. Respect for privacy.
[Respect for privacy.]
They leave each other.
They do not, therefore, invade each other's privacy.
They can keep a large, private space around themselves.
[Anti-privacy]
They stick together, in close proximity, to each other.
They therefore invade each other's privacy.
They can hardly keep a private space around themselves.

A61. Ambiguity-oriented vs. Anti-ambiguity-oriented

[Anti-ambiguity oriented]

They do not work gravitationally, with each other.
They are thus able to keep their own direction of travel frank and clear.

態に保てる

[Ambiguity oriented.]

They are, between each other, an attraction.
Thus, in them, their own direction of travel becomes ambiguous and polysemous.

となる

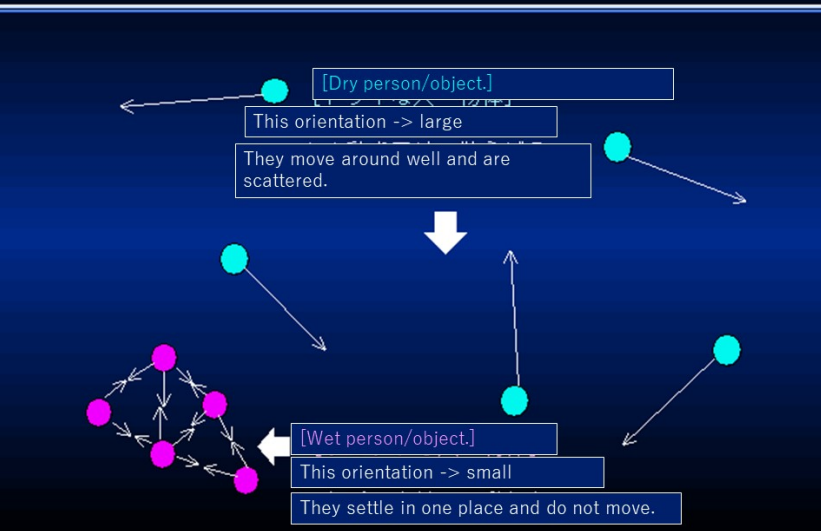
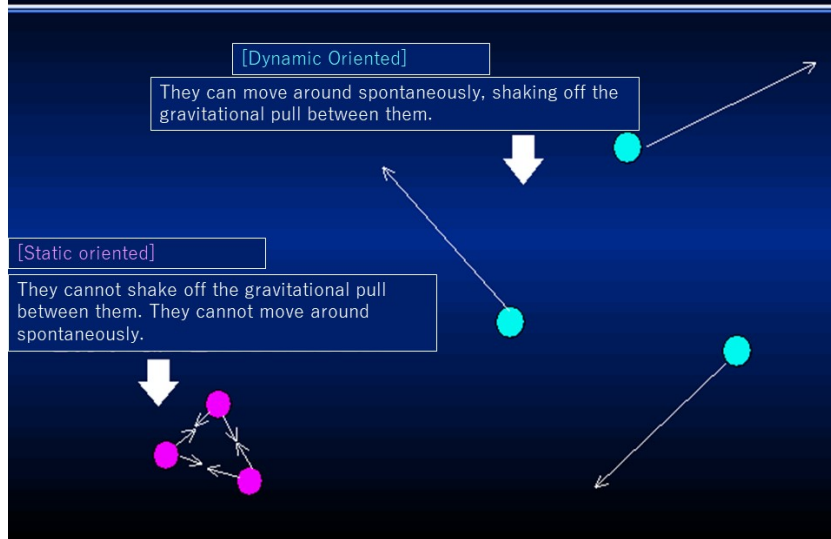
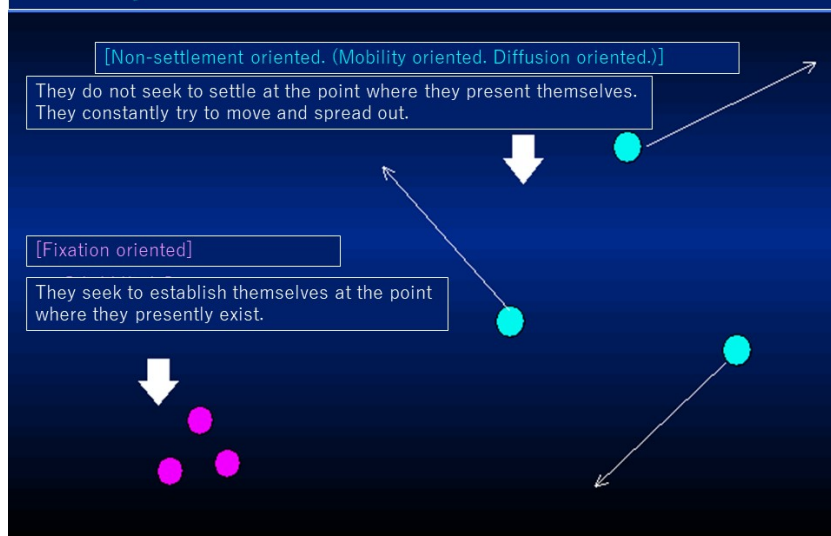
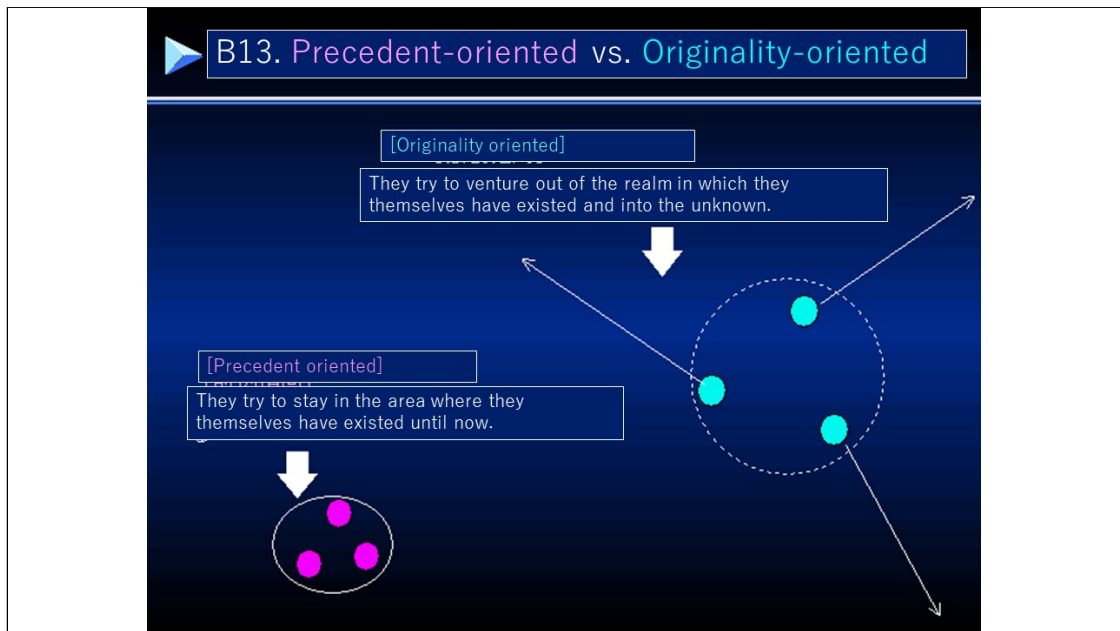
A62. Irrational vs. Rational orientation

[Rational-oriented]

They can break the gravitational pull between each other.
The result. They can be rational and divisive in their own direction of travel.

[irrational-oriented]

They are unable to break the gravitational pull that works between them.
The result. They are unable, in their own direction of travel, to divide.

A71. Closed vs. Open orientation
[Open-oriented]
The group they form is open to the outside world. It has no surface.
They are free to enter the interior of the group.
Outsiders are bounced back by surface tension.
[Closed Oriented]
The group they form is closed to the outside world. There, surface tension is at work.
B. Orientation to exercise, activity and mobility.
[Dry person/object.]
This orientation -> large
They move around well and are scattered.
[Wet person/object.]
This orientation -> small
They settle in one place and do not move.

B12. Fixation oriented. vs. Non-settlement oriented. (Mobility oriented. Diffusion oriented.)

Bagaimana menjadi orang yang berkepribadian basah kering.

Pertama kali diterbitkan 2000-2003

Jika Anda mencoba menjadi orang yang kering atau basah,
disarankan agar Anda mencoba mengadopsi sikap berikut setiap hari.

Tabel_11

Klasifikasi terperinci dan deskripsi pola perilaku kering dan basah

(c)1999.7 - 2005.2 Pertama kali diterbitkan

Gaya perilaku interpersonal yang diekstraksi oleh penulis, yang diasumsikan naik pada dimensi kering-basah, dapat diklasifikasikan seperti yang ditunjukkan pada tabel berikut.

Tabel_12

Pada bagian berikut ini, penulis akan menjelaskan secara rinci pola-pola spesifik perilaku manusia yang terkait dengan kering-basah, berdasarkan hasil pembahasan di atas. Rincian mode perilaku kering/basah diberikan secara singkat, termasuk bagaimana mereka dapat dijelaskan dengan ada atau tidaknya aktivitas/mobilitas dan kekuatan orientasi kedekatan psikologis.

A. Orientasi kedekatan psikologis (basah) - orientasi non-kedekatan (kering)
Secara psikologis dekat dengan orang lain. (Untuk menutup jarak.) Berkaitan dengan kekuatan orientasi untuk tetap bersama dan tidak mencoba untuk menjauh.

A1: Identifikasi dan kesamaan posisi psikologis dengan orang lain (basah) - perbedaan dan diferensiasi (kering)
Ada dimensi tentang apakah kita secara psikologis mencoba untuk pergi atau berkumpul di tempat orang lain berada. Artinya, untuk menjadi dekat secara psikologis dengan orang lain, perlu untuk menempati tempat yang sama (posisi psikologis) dengan orang lain, dan untuk alasan ini orang membentuk kelompok, berkerumun bersama, dan terlibat dalam perilaku yang disinkronkan.

○A1.1 Kolektivisme (basah) - Individualisme (kering)

Tabel_13

Deskripsi.

Dalam keadaan ketertarikan psikologis, gagasan kedekatan psikologis dengan orang lain, untuk setiap individu, individu membuat kohesi satu sama lain dengan melekatkan diri satu sama lain. Untuk berkumpul bersama sebagai satu kesatuan. (Lebih

menyukainya.) Untuk mendekati satu sama lain secara psikologis. Hal ini menyebabkan setiap orang secara psikologis melekat dan bersatu dan bergabung satu sama lain dalam satu kelompok atau asosiasi. Begitu mereka melekat satu sama lain dan membentuk kelompok, mereka saling menarik satu sama lain dan memiliki kekuatan untuk menyatu, dan mereka semua berusaha untuk tetap bersama. Mencoba membentuk kelompok dan mempertahankan kohesi satu sama lain dan menyangkal kekuatan yang mencoba memecah belah kelompok. Di dalam kelompok-kelompok ini, kekuatan-kekuatan yang membuat orang tetap bersama (kohesi kelompok) sedang bekerja, dan mereka mencoba untuk tetap bersama sebagai sebuah kelompok atau asosiasi, dan mereka menganggap pergerakan kelompok secara keseluruhan lebih penting daripada pergerakan individu mereka sendiri. Hal ini mengarah pada upaya untuk menempatkan kepentingan kelompok secara keseluruhan di atas kepentingan individu. Individu di dalam mencoba untuk keluar sendirian. (Mencoba untuk memisahkan diri.) Dan kekuatan yang bekerja ke arah yang berlawanan mencoba menarik mereka kembali ke dalam kelompok. Dengan demikian, jika berkumpul bersama dan mencoba untuk bergerak sebagai kelompok disebut kolektivisme, kolektivisme adalah mode tindakan yang basah karena berorientasi pada kedekatan psikologis dan kohesi satu sama lain.

Di sisi lain, jika ide kedekatan dengan orang lain tidak bekerja dengan baik untuk setiap individu, mereka tidak akan saling mendekat satu sama lain, tetapi akan mencoba untuk tetap terpisah dan terpisah satu sama lain. Berusaha untuk menjauh satu sama lain secara individual, satu per satu. Oleh karena itu, kelompok dan asosiasi tidak muncul secara alami kecuali mereka memiliki tujuan. Mereka tidak takut untuk memecah kelompok begitu terbentuk. Individu dapat Bergerak bebas sendiri (menyendiri) tanpa memperhatikan tarikan gravitasi lingkungan sekitar. Menentukan gerakan dan arah perjalanan mereka sendiri. Individu dapat maju ke depan pada jalur yang berbeda dari orang lain di sekitarnya. Dalam hal ini, dimungkinkan untuk memprioritaskan gerakan dan kepentingan pribadi seseorang. Ketika mereka mencoba untuk keluar dari kelompok, mereka dapat dengan mudah melepaskan diri dari orang lain di sekitarnya karena tidak ada tarikan gravitasi untuk menahan mereka. Dengan demikian, jika kita menyebutnya individualisme ketika orang mencoba untuk eksis dan bergerak secara individual dan terpisah satu sama lain, individualisme adalah mode tindakan yang kering karena tidak bertujuan untuk pemisahan

dan kedekatan psikologis satu sama lain.

○A1.2 Orientasi padat (basah) - Orientasi tersebar luas (kering)

Tabel_14

Deskripsi.

Dengan ide kedekatan psikologis dengan orang lain yang bekerja pada setiap individu, setiap orang bergerak ke arah menjadi kurang jauh dari yang lain dengan mendekati dan melekat satu sama lain. Kedekatan ke arah tidak ada pemisahan satu sama lain menyebabkan mereka menjadi ramai bersama dalam satu kelompok, seperti ruangan besar, dalam ruang kecil tanpa pemisahan di antara mereka. Dalam hal ini, mereka melihat hal-hal dalam jarak yang sempit satu sama lain, yang mempersempit penglihatan mereka. Atau, mereka tidak memiliki objektivitas karena mereka tidak dapat melihat hal-hal pada jarak yang cukup dari satu sama lain. Pemusatan otoritas, dll., di pusat, di mana semakin banyak orang berkumpul, untuk mencapai tingkat kohesi yang lebih tinggi satu sama lain. (Kekuasaan terpusat.) Tidak mencoba menyebar ke pinggiran. Orientasi untuk mengurangi jarak antara satu sama lain ini dapat dirangkum dengan istilah “orientasi kekompakan” dan merupakan pola perilaku yang basah.

Di sisi lain, jika tingkat kedekatan psikologis setiap individu dengan yang lain kecil, mereka cenderung tidak dekat dan kohesif satu sama lain, dan oleh karena itu mereka harus didistribusikan (pada jarak yang lebih besar dan jauh satu sama lain) dalam ruang yang lebih besar dengan kepadatan yang lebih rendah. Jika area distribusi yang mungkin kecil, orang-orang berada di ruang pribadi, yaitu, terisolasi dari ruang di mana orang lain berada oleh dinding atau pintu (jarak yang lebih jauh dari tempat orang lain berada.) Untuk berorientasi pada hal-hal tersebut. Tersebar di area yang luas, sehingga seseorang dapat melihat berbagai macam hal pada satu waktu dan memiliki

bidang pandang yang luas. Ada objektivitas dalam cara kita melihat sesuatu karena kita dapat melihatnya pada jarak yang cukup jauh satu sama lain. Desentralisasi otoritas, dll., semakin banyak ke provinsi-provinsi karena mereka berorientasi untuk menyebar ke pinggiran dengan kepadatan yang lebih rendah dari satu sama lain. (Desentralisasi.) Orientasi ke arah jarak dan distribusi yang lebih besar ini dapat diringkas dengan istilah "orientasi desentralisasi wilayah yang luas," yang dapat digambarkan sebagai pola perilaku kering.

○A1.3 orientasi keseragaman (homogenitas) (basah) - menghormati keragaman (orientasi heterogenitas) (kering)

Tabel_15

Deskripsi.

Ketika setiap individu memiliki gagasan kedekatan psikologis dengan orang lain di tempat kerja, berusaha untuk secara psikologis dekat satu sama lain sehingga mereka secara psikologis terkonsentrasi di tempat yang sama (posisi dan lokasi yang sama). Berusaha membuat lokasi kehadiran satu sama lain sama (berusaha membuat mereka sama). Mencoba untuk berkonsentrasi dan menempati posisi fisik dan psikologis yang sama satu sama lain, sehingga menghasilkan keadaan seragam berdampingan satu sama lain. Mereka menjadi satu kesatuan dalam keadaan keseragaman posisi keberadaan. Oleh karena itu, mereka mencoba untuk pergi ke posisi yang berbeda satu sama lain. (Mencoba untuk menjadi unik dalam hal posisi keberadaan.) Untuk tidak melakukannya. Kita tidak boleh mencoba untuk menjadi unik dalam hal posisi keberadaan kita. (Mencoba menjadi unik dalam diri kita yang baku.) Dan mencoba menjadi unik dalam diri kita yang baku. (Untuk menempati posisi yang terpisah dari diri kita sendiri.) Individu-individu seperti itu ada. (Mencoba untuk menarik mereka ke dalam posisi di mana mereka berada, tanpa mengakui mereka. (Sebuah intoleransi bagi mereka yang memiliki pendapat yang berbeda.) Orientasi terhadap berada

dalam posisi psikologis yang sama dari keberadaan satu sama lain ini dapat disimpulkan dalam istilah orientasi keseragaman (orientasi homogen) dan dapat digambarkan sebagai pola perilaku yang basah. Ketika setiap orang mengambil posisi psikologis yang sama dari keberadaan, itu berarti bahwa setiap orang berdesakan dalam posisi itu, dan dalam hal itu, itu juga terkait dengan orientasi kesesakan.

Di sisi lain, ketika tingkat kedekatan psikologis setiap individu dengan orang lain kecil, orang kurang saling tertarik dan kohesif, dan posisi keberadaan mereka terpisah satu sama lain. (Beragam.) Untuk memungkinkan mereka. Banyak outlier distribusi dalam ruang. (Lebar distribusinya harus besar.) Toleransi terhadap keberadaan orang-orang dengan pendapat yang berbeda dari pendapatnya sendiri, dengan perasaan bahwa mereka ada dalam posisi unik yang berbeda dari yang lain. Orientasi psikologis untuk menempati posisi yang berbeda dan beragam ini dapat disimpulkan dalam istilah penghormatan terhadap keragaman atau orientasi heterogen, dan dapat digambarkan sebagai pola perilaku yang kering. Kenyataan bahwa setiap orang mencoba untuk menempati posisi psikologis yang terpisah jauh dari satu sama lain berarti bahwa tempat setiap orang tersebar luas secara psikologis, yang juga terkait dengan orientasi dispersi yang luas.

A1.4 Orientasi simpatik (basah) - Orientasi antisimpatik (kering)

Tabel_16

Deskripsi.

Mencoba menyesuaikan tindakan dan arah perjalanan seseorang dengan orang lain di sekitarnya. (Mencoba membuat mereka sama satu sama lain.) Orientasi pada penyelarasan. Ini berarti mendekatkan diri dengan orang lain di sekitar Anda dalam upaya untuk menyelaraskan posisi psikologis Anda dengan mereka. Semakin banyak teman sebaya yang berbagi posisi psikologis yang sama meningkatkan kepadatan populasi dalam posisi psikologis tersebut. Hal ini mengacu pada daya tarik psikologis antar individu,

yang menghasilkan konsentrasi yang padat dari setiap orang dalam posisi psikologis yang sama. Berusaha melakukan hal yang sama seperti orang lain di sekitar mereka. (Meniru orang lain di sekitar lingkungannya.) Maksudnya adalah sebagai berikut. Mencoba untuk menyeragamkan dan mendekati secara psikologis satu sama lain. (Mencoba untuk menempati posisi yang sama.) Berusaha untuk menyatukan hanya mereka yang memiliki pendapat yang sama juga merupakan manifestasi dari upaya untuk memastikan homogenitas psikologis timbal balik dan secara psikologis menempati posisi yang sama, sehingga menyatukan dan menyatu satu sama lain. Ini adalah pola perilaku yang sama untuk menghindari isolasi dan berusaha menjadi individualistis. Orang dengan orientasi ini cemas ketika mereka tidak bersama orang lain. Ketidakmampuan untuk mentolerir kesendirian. Kedua perilaku ini melibatkan motivasi untuk tetap berada di perusahaan satu sama lain dan secara psikologis di tempat yang sama dengan mengerahkan daya tarik psikologis. Dengan demikian, orientasi entrainment, yaitu kecenderungan untuk menyelaraskan perilaku seseorang dengan orang lain di sekitarnya, mengarah pada menjaga posisi yang sama satu sama lain, yang merupakan pola perilaku basah.

Dalam lingkungan di mana tingkat kedekatan psikologis setiap individu dengan yang lain kecil, individu secara psikologis bebas dari tarikan untuk menjadi satu dengan satu sama lain dan terpisah (berbeda) satu sama lain (hal yang berbeda.) , unik (individualitas.) Dimungkinkan untuk mengamankan posisi. Tidak ada tarikan gravitasi ke arah berbagi posisi psikologis dengan orang lain di sekitar mereka, sehingga mereka tidak mencoba untuk menyesuaikan perilaku mereka dengan orang lain di sekitar mereka (menjadi berbeda dari semua orang di sekitar mereka, bukan untuk meniru orang lain. Jangan takut terisolasi dari orang lain di sekitar Anda). Mereka tidak mencoba untuk menyelaraskan perilaku mereka dengan orang lain di sekitar mereka, yang disebut “orientasi anti-sinkronisasi.

A1.5 Berorientasi arus utama (otoriter) (basah) - Berorientasi non-arus utama (anti-otoriter) (kering)

Contoh.

Tabel_17

Deskripsi.

Arus utama adalah sekelompok orang yang jumlahnya relatif lebih besar yang sudah berkumpul bersama. Berorientasi pada arus utama seperti itu berarti pergi ke tempat di mana banyak orang sudah berkumpul (mayor) dan mencoba untuk bergabung dengan mereka. Orientasi mainstream-mayor seperti itu, di mana orang mencoba untuk berkumpul dengan kelompok mayoritas atau mainstream yang sudah ramai, secara psikologis merupakan perilaku basah karena mereka mencoba untuk menyelaraskan atau menyamakan posisinya dengan tempat di mana banyak orang sudah ramai, dan mereka mencoba untuk lebih dekat dengan massa dan tetap bersama.

Seseorang yang memiliki otoritas (misalnya, seorang profesor di fakultas kedokteran universitas terkenal atau perancang produk merek mewah) diposisikan sebagai figur sentral dalam mayoritas (arus utama) yang telah mengumpulkan banyak pengikut psikologis di sekelilingnya dan telah membangun kehadiran yang tak tergoyahkan. Dalam hal ini, area dengan figur otoritas adalah yang paling padat secara psikologis. Kepercayaan pada otoritas adalah janji untuk dapat berpartisipasi dalam kepadatan populasi psikologis yang tinggi. Kecenderungan untuk percaya atau mengikuti apa yang dikatakan oleh mereka yang dianggap berwibawa. (misalnya, kepercayaan pada merek produk yang berwibawa.) Mereka adalah bentuk orientasi arus utama dan pola perilaku basah, karena mereka mengarah pada latihan daya tarik psikologis untuk berkumpul satu sama lain, mengacu pada kecenderungan untuk ingin pergi ke daerah padat penduduk di mana orang-orang berkumpul dalam ruang jarak psikologis, dan ingin berkerumun bersama.

Tidak berorientasi arus utama. (Mencoba untuk tidak berorientasi non-mainstream atau minor.) Mereka adalah bentuk perilaku di mana tidak apa-apa untuk menjadi minoritas. Mencoba pergi ke tempat yang tidak terlalu ramai dan lebih tenang. Tenang berarti tidak terlalu padat penduduknya, tidak terlalu ramai, dan lebih jauh dari satu sama lain, dan cara berperilaku non-mainstream, berorientasi minoritas yang berorientasi pergi ke tempat-tempat seperti itu adalah cara berperilaku yang kering.

Tidak percaya pada otoritas tidak bersedia bergabung dengan mayoritas (arus utama) orang yang tertarik pada otoritas, dan itu adalah mode perilaku yang tidak berani bergabung atau berkumpul di arus utama, tetapi mencoba mengikuti jalannya sendiri. Dalam ruang jarak psikologis, itu adalah perilaku yang tidak mencoba untuk berkumpul atau menjauhkan diri dari hal-hal berikut
Di mana orang lain berkerumun bersama. (Di mana ada figur otoritas dan produk yang mereka ciptakan).
Dalam hal ini, ini adalah bentuk orientasi non-mainstream. Ini adalah bentuk perilaku yang kering.

(Catatan tambahan).
Perhatikan bahwa dalam kaitannya dengan status, kelas atas menempati posisi yang lebih mainstream dan penting dalam masyarakatnya, sementara kelas bawah diturunkan ke posisi non-mainstream yang minor dan biasa-biasa saja.

Orientasi ke kelas atas. (misalnya, orientasi kelas atas di mana seseorang mencoba meniru budaya kelas atas). Perilaku seperti itu basah, karena merupakan upaya untuk menjadi bagian dari arus utama sosial, artinya, untuk mengambil posisi dalam masyarakat yang dikagumi semua orang dan ingin pergi dan berkumpul di sekitarnya.

Dengan kata lain, ini adalah tindakan mencoba untuk mendapatkan posisi sosial yang dikagumi semua orang dan ingin berkumpul di sekitarnya, yang merupakan perilaku basah. Dalam hal ini, berorientasi arus utama dan basah.

Kekuatan orientasi ini untuk membedakan antara status atas dan bawah tidak selalu terlihat bertepatan dengan tingkat status yang sebenarnya dimiliki orang tersebut. Misalnya, di Jepang, masyarakat umum dari kelas bawah, yang memiliki sikap hormat terhadap otoritas “ojo” = “pemerintah”, berorientasi arus utama dan basah dalam hal bahwa mereka secara tidak kritis menerima nilai-nilai arus utama organisasi “ojo” = “pemerintah” dan mencoba untuk menyesuaikan diri dengan mereka, bahkan jika afiliasi mereka tidak arus utama.

◎A2. Membangun hubungan dan relasi dengan orang lain (basah) - tidak terstruktur (kering)
Ada dimensi tentang apakah kita secara aktif berusaha membangun hubungan atau afinitas dengan orang lain atau tidak. Mereka yang berorientasi pada orang lain dengan ketertarikan psikologis satu sama lain menciptakan hubungan dengan mempertahankan persatuan psikologis baru dan hubungan dengan orang lain yang saling berorientasi apa adanya.

A2.1 Orientasi hubungan dan koneksi (basah)-Orientasi non-hubungan dan pemutusan hubungan (kering)

Tabel_18

Deskripsi.

Dengan ide kedekatan psikologis dengan orang lain yang bekerja pada setiap individu, individu akan mengorientasikan diri mereka satu sama lain dengan menarik orang lain kepada mereka dengan ketertarikan atau dengan mendekati mereka. Untuk menjadi berorientasi untuk masuk ke dalam hubungan saling tarik-menarik dan kedekatan dengan orang lain. (Untuk fokus pada hubungan itu sendiri.) Untuk saling tertarik satu sama lain. Hal ini mendukung untuk menjadi cukup dekat satu sama lain untuk menjadi cukup dekat dengan orang lain untuk saling berhubungan satu sama lain, dan sebagai hasilnya, hubungan timbal balik menjadi intim. Mereka datang untuk berbagi posisi yang sama, dekat satu sama lain, dan dari sudut pandang psikologis mereka menjadi dalam keadaan empati satu sama lain. Lebih mudah bagi Anda dan orang lain untuk berkeinginan untuk bersatu secara psikologis dan fisik satu sama lain dengan ketertarikan satu sama lain. (Lebih suka menggunakan kata "cinta.") Berusaha untuk dekat secara psikologis satu sama lain, berusaha untuk disukai oleh orang lain di sekitar Anda, atau peduli untuk membuat kesan yang baik. Atau, untuk secara aktif mengungkapkan batin seseorang kepada orang lain dan berbagi

minat satu sama lain. (Dalam melakukannya, kita mencoba untuk menempati posisi yang sama secara psikologis, untuk lebih dekat satu sama lain secara psikologis. Secara aktif mencoba membangun hubungan dengan orang lain dengan cara ini. (Bergabung, mencoba untuk terhubung, menghubungkan.) Mereka dapat disimpulkan dalam istilah orientasi hubungan atau orientasi koneksi, yang dapat digambarkan sebagai mode perilaku yang basah. Orientasi relasional juga bisa disebut orientasi manusiawi karena secara langsung berorientasi pada manusia lain.

Ketika setiap individu tidak dekat secara psikologis dengan orang lain di sekitarnya, mereka tidak memiliki kesempatan untuk menarik dan mendekati satu sama lain dengan daya tarik dan berorientasi pada satu sama lain (manusia). Dalam hal ini, kita harus melihat hubungan manusia hanya sebagai sarana untuk mencapai tujuan. Karena tidak ada ketertarikan satu sama lain, mereka tidak suka berhubungan dengan orang lain dan interaksi sosial mereka jauh. Karena posisi psikologis mereka yang berbeda, mereka memiliki sedikit empati satu sama lain dan sedikit (atau tidak ada) pertimbangan satu sama lain. Hal ini karena Karena kita tidak berbagi minat kita satu sama lain, kita enggan untuk mengungkapkan batin kita kepada orang lain dan kita tidak berani mencoba membuat mereka menyukai kita. Mereka tidak ingin mengungkapkan batin mereka kepada orang lain dan mereka tidak berani untuk disukai oleh orang lain. Oleh karena itu, kita mencoba untuk tetap jauh secara psikologis dari satu sama lain dan tidak mengorientasikan diri kita untuk menjalin hubungan dengan orang lain. (Atau, berorientasi untuk memutuskan hubungan dengan orang lain.) Mereka dapat disimpulkan dalam istilah orientasi non-hubungan atau orientasi pemutusan hubungan, yang dapat digambarkan sebagai bentuk perilaku yang kering.

A2.2 Orientasi Relasional (Basah) - Orientasi Non-Relasional (Kering)

Tabel_19

Deskripsi.

Individu-individu saling menempel satu sama lain karena ketertarikan psikologis. (Kesatuan psikologis.) Berulang kali menjadi keadaan seperti itu, hubungan ikatan antara orang-orang menjadi terbiasa dengan sendirinya. Keadaan terikat bersama menjadi hal yang biasa, dan adhesi terjadi. Diperkirakan bahwa keadaan manusia yang mengerahkan daya tarik mereka satu sama lain melalui ikatan yang terbiasa satu sama lain adalah apa yang membuat mereka "terkait". Kedekatan psikologis satu sama lain memungkinkan manusia untuk mencapai ikatan yang kuat, adhesi, berkat kedekatan psikologis satu sama lain. Saling ketertarikan antarmanusia telah membuatnya alamiah bagi mereka untuk saling terikat satu sama lain, dan hubungan ini sering kali semakin mendalam hingga ke tingkat keluarga yang berhubungan darah, yang pada gilirannya menimbulkan suasana kekeluargaan. Ikatan timbal balik yang kuat dan berkepanjangan seperti itu dapat disimpulkan dengan istilah "nepotisme" dan dapat dianggap sebagai pola perilaku yang basah.

Jika tarikan gravitasi setiap orang untuk melekat pada orang lain kecil, maka sulit untuk menciptakan hubungan dengan orang lain dan membentuk nexus. Ikatan dan ikatan antar manusia lemah. Atau, tingkat interaksi sosialnya dangkal dan tidak berorientasi pada keluarga. Orientasi pada keadaan di mana sulit untuk menciptakan ikatan timbal balik dapat disimpulkan dalam istilah orientasi non-nepotisme, yang dapat digambarkan sebagai pola perilaku kering.

◎A3. Kebebasan bertindak keputusan (kering) - ketidaknyamanan (basah)

Ada dimensi tentang bebas untuk pergi ke arah yang ingin Anda tuju. Jika ada daya tarik kedekatan psikologis antara satu sama lain, daya tarik itu menjadi kekuatan yang melekat dan orang secara psikologis tidak dapat bergerak bebas.

A3.1 Regulatoryism (basah) - Liberalisme (kering)

Tabel_20

Deskripsi.

Jika tarikan gravitasi yang diberikan setiap individu untuk mendekatkan diri secara psikologis dengan yang lain sangat besar, tarikan itu menjadi pengekang dan mencegah setiap orang bergerak bebas ke arah yang awalnya ingin dia tuju. Daya tarik psikologis adalah pergerakan individu ke arah satu sama lain dalam arah yang membawa mereka lebih dekat satu sama lain dan memeriksa, mengikat, dan menahan mereka untuk bergerak ke arah yang awalnya ingin mereka tuju. (Saling menarik kaki satu sama lain.)
Keadaan daya tarik gravitasi antara manusia yang mengikat gerakan timbal balik ini adalah keadaan di mana ada "regulasi". Ketika ada gaya gravitasi tarik-menarik di antara orang-orang dalam suatu hubungan, itu menjadi kekuatan penahan (ikatan) yang menahan pergerakan bebas manusia dan membuat mereka tetap terjebak.
Dengan adanya gaya gravitasi tarik-menarik antar individu, jika seseorang mencoba untuk bertindak di luar lingkungannya, tindakan itu dibatasi oleh gaya gravitasi orang lain di sekitarnya untuk tetap bersama dan tidak mengizinkan orang lain untuk pergi. Ini adalah sumber dari perasaan pada orang yang memulai tindakan bahwa ada seretan, ikatan, dan kurangnya kebebasan bertindak.
Jika seseorang mengambil tindakan dengan adanya daya tarik psikologis, orang lain di sekitarnya ditarik bersamanya karena daya tarik gravitasi, sehingga tanggung jawab atas hasil tindakannya (misalnya, kegagalan) tidak terbatas pada orang yang mengambil tindakan, tetapi merupakan tanggung jawab bersama semua orang di sekitarnya. Dalam keadaan seperti ini, mustahil bagi seseorang untuk menyelesaikan aktivitas bebas sendirian. Oleh karena itu, orang akan mengambil tindakan seperti tidak melakukan tindakan kecuali orang lain di sekitarnya setuju untuk melakukannya.
Dalam kelompok gravitasi psikologis, tidak mungkin bagi seseorang untuk melarikan diri dari kelompok. Hal ini karena ketika seseorang mencoba melarikan diri dan melarikan diri, gaya gravitasi tarik-menarik bekerja antara orang yang mencoba melarikan diri dan orang lain di sekitarnya, dan beberapa orang lain di sekitarnya mencoba untuk mengikutinya, atau yang lain mencoba untuk

menariknya kembali ke tengah-tengah mereka. Bahkan jika seseorang mencoba untuk bergerak sendiri, ia tidak dapat bergerak bebas karena daya tarik psikologis antara mereka dan orang lain yang mencoba untuk mempertahankan kedekatan satu sama lain. Orientasi terhadap pengaturan gerakan satu sama lain ini dapat disimpulkan dalam istilah regulatoryism, yang dapat digambarkan sebagai mode tindakan yang basah.

Di sisi lain, ketika daya tarik psikologis yang diberikan individu pada orang lain kecil, mereka cenderung tidak saling mendekati, menahan dan memeriksa satu sama lain (mereka bebas bergerak bebas karena tidak ada ikatan manusia). Ini berarti bahwa ketika individu-individu kecil, mereka cenderung tidak saling mendekati satu sama lain, dibatasi dan diperiksa (mereka dapat bergerak bebas tanpa pengekangan hubungan manusia), dan mencoba untuk bergerak ke arah tertentu. Ketika mereka ingin bergerak ke arah tertentu, mereka tidak ditarik ke bawah oleh gaya gravitasi satu sama lain dan dapat bergerak bebas tanpa dibatasi oleh siapa pun. Setiap orang selalu dapat bergerak bebas ke arah yang diinginkannya, terlepas dari keadaan di sekitar mereka (misalnya dengan menyelinap pergi). (Membiarkan satu sama lain untuk bertindak bebas.) Tanggung jawab atas konsekuensi dari tindakan tersebut hanya dapat dibatasi pada orang yang melakukan tindakan tersebut. Orientasi pada keadaan pergerakan bebas terhadap satu sama lain ini dapat disimpulkan dalam istilah liberalisme, yang dapat digambarkan sebagai mode tindakan yang kering.

◎A4. Penentuan Tindakan Sendiri (Kering) - Non-Determinasi (Basah)

Apakah seseorang dapat membuat keputusan tentang tindakannya sendiri (dan apakah seseorang perlu menyesuaikan diri dengan keinginan orang lain. Ada dimensi tentang Ketika daya tarik psikologis bekerja, tidak mungkin bagi mereka untuk memutuskan perilaku mereka sendiri, tetapi itu tergantung pada gerakan orang lain di sekitar mereka.

A4.1 Orientasi saling ketergantungan (basah) - Orientasi kemandirian dan independensi (kering)

Tabel_21

Deskripsi.

Dalam keadaan di mana setiap individu secara psikologis dekat dengan orang lain di sekitar mereka, mereka saling tertarik satu sama lain dan melekat satu sama lain, sehingga mereka saling bersandar, yaitu, mereka saling bersandar satu sama lain. Ketika daya tarik psikologis kuat, tindakan seseorang menjadi saling bergantung pada tindakan orang lain. Tindakan seseorang bergantung pada tindakan orang lain. Tingkat di mana kita secara psikologis bersandar pada orang lain untuk menentukan siapa diri kita meningkat. Dengan bersandar pada satu sama lain, kita menjadi tergantung pada kondisi satu sama lain. Kedua belah pihak akan mencoba bersandar pada yang lain, dan dalam hal ini, keinginan untuk meminta (indulgensi) menjadi lebih kuat. Dengan kata lain, jika daya tarik psikologis kuat, tindakan seseorang akan saling bergantung pada tindakan orang lain. Dengan kata lain, ketika daya tarik psikologis kuat, tindakan seseorang akan saling bergantung pada tindakan orang lain. Dengan kata lain, tindakan kita menjadi saling bergantung. Selain itu, tingkat kecondongan psikologis pada orang lain yang menentukan cara hidup Anda akan meningkat dan Anda akan menjadi lebih banyak meminta. Hal ini juga mengarah pada perilaku berikut. Menjadi satu kesatuan, dengan masing-masing orang bergantung pada yang lain. (yaitu, menciptakan faksi.) Berusaha mempromosikan kekuatan persatuan mereka ke dunia luar. Orientasi pada hubungan yang saling bergantung ini dapat dirangkum dengan istilah orientasi saling ketergantungan, yang merupakan pola perilaku basah karena merupakan orientasi yang didasarkan pada daya tarik psikologis.

Di sisi lain, jika setiap individu tidak berusaha mendekati orang lain di sekitarnya secara psikologis atau melakukan daya tarik psikologis, maka individu tersebut kurang dipengaruhi oleh gerakan orang lain di sekitarnya dalam menentukan gerakannya sendiri dan dapat memutuskan urusannya sendiri dan bertindak sendiri. (Tidak tergantung pada orang lain di sekitarnya untuk tindakan mereka. Tingkat di mana tindakan seseorang ditentukan oleh orang lain di sekitarnya lebih sedikit. Dalam hal ini, mereka independen dan

mandiri dari orang lain di sekitar mereka. Mereka tidak bersandar pada orang lain dan cenderung tidak meminta bantuan (manja). Orientasi terhadap kemandirian dan keswadayaan ini lebih menonjol ketika tarikan gravitasi psikologis lemah dan mereka bergerak secara independen satu sama lain, yang merupakan pola perilaku kering.

A4.2 Diarahkan oleh orang lain (basah) - Otonom (kering)

Tabel_22

Deskripsi.

Individu yang berada di tengah-tengah tarikan gravitasi untuk berada dalam kedekatan psikologis dengan orang lain dan satu sama lain berorientasi untuk memiliki tindakan dan arah perjalanan mereka ditentukan oleh orang lain di sekitar mereka. (Atau, dipaksa untuk melakukannya.) Dalam keadaan tarik-menarik yang sedang bekerja, pengaruh gaya gravitasi yang membuat setiap orang dari orang lain di sekitarnya berusaha menjauhkan orang lain darinya. Kebutuhan untuk mengubah arah pergerakan seseorang, entah suka atau tidak, di bawah pengaruh (checks and balances, dll.). (Ketidakmampuan untuk mempertahankan kemandirian.) Jalan seseorang ditentukan oleh kombinasi tarikan gravitasi orang lain di sekitarnya, dan dia tidak bisa memutuskan sendiri. Dalam hal ini, pengaruh orang lain di sekitar Anda sangat besar. Dengan kata lain, perilaku seseorang tidak ditentukan secara independen, tetapi ditentukan oleh konteks di mana seseorang berinteraksi dengan orang lain.

Terpengaruh oleh tren di sekitar Anda adalah daya tarik psikologis yang berasal dari lingkungan Anda. Ini adalah bergerak karena seseorang tertarik padanya. (Contoh. “Saya sudah melakukan ________________,” oleh seorang teman. Mengapa Anda tidak ________ juga? (Maukah Anda bergabung dengan saya dalam melakukannya?) (dan ajakan). Daya tarik menyebabkan individu-individu di dalamnya kurang inisiatif dalam tindakan yang mereka timbulkan dan rentan dipengaruhi oleh pendapat orang-orang di

sekitarnya (yaitu, tidak memiliki pendapat sendiri). Menyebabkan suatu keadaan. Dengan demikian, menyerahkan tindakan dan arah perjalanan seseorang pada tarikan gravitasi orang lain di sekitarnya (atau, mempercayakan.) Mengorientasikan diri pada keadaan seperti itu dapat diringkas dalam istilah “orientasi pengaturan-lain” dan dapat digambarkan sebagai mode tindakan yang basah.

Di sisi lain, ketika tingkat kedekatan psikologis dengan orang lain kecil, setiap orang dapat menentukan perilaku dan arah perjalanannya sendiri, tidak terpengaruh oleh tarikan gravitasi orang lain di sekitarnya. (Setiap orang dapat mempertahankan otonominya.) Setiap orang tidak perlu mengubah arah gerakannya sendiri sesuai dengan gerakan orang lain di sekitarnya. Mereka dapat mempertahankan pendapat mereka sendiri tanpa terpengaruh oleh tren (misalnya, tren mode, dll.) di lingkungan mereka. Hal ini dapat disimpulkan dengan istilah “orientasi otonom” dan merupakan bentuk perilaku yang kering.

A5. Memastikan privasi (kering)-tidak aman (basah)
Ada dimensi tentang kemampuan untuk merahasiakan urusan pribadi seseorang. Berusaha untuk menjadi dekat secara psikologis dengan orang lain secara konstan penuh dengan kemungkinan melanggar ruang pribadi orang lain dan diri sendiri. (Semakin dekat kita dengan orang lain, semakin banyak kondisi kita menjadi terlihat oleh mereka. Selain itu, di bawah kondisi ketertarikan psikologis untuk tetap dekat satu sama lain, kita bisa mendapatkan umpan balik dari satu sama lain tentang apa yang kita pikirkan sebagai reaksi atas tindakan kita terhadap satu sama lain, dan privasi kita dilanggar.

A5.1 Anti-privasi (basah) - Menghormati privasi (kering)

Tabel_23

Deskripsi.

Sering menempel dan kontak dengan menjadi dekat secara psikologis dengan orang lain, yang mengarah pada gangguan konstan ke ruang pribadi satu sama lain, yang mengarah pada gangguan dalam privasi orang lain (atau diri sendiri) (intervensi dalam urusan pribadi). Lebih suka bergosip tentang orang lain atau mencoba memberi tahu pihak berwenang tentang pergerakan orang lain. Menjadi sumber dari diri sendiri (berbicara atau mengadu). Menunjukkan preferensi untuk memantau orang lain dan mencampuri urusan pribadi orang lain.
Menjadi peduli tentang bagaimana seseorang dilihat oleh orang lain. Ini adalah menjadi khawatir tentang apa yang kita lakukan satu sama lain dan apakah kita akan menyebabkan sesuatu yang aneh terjadi jauh dari satu sama lain, melalui tatapan orang lain di sekitar kita untuk memeriksa dan memantau kita. Mengganggu ke dalam ruang pribadi satu sama lain. Mengganggu privasi satu sama lain. Karena kita merasakan kehadiran kekuatan gravitasi seperti itu. Mengenakan make-up dan memperhatikan penampilan dan pakaian seseorang berarti bahwa seseorang menyadari kehadiran mata orang lain yang memeriksa dirinya sendiri, dan mengontrol penampilannya (wajah dan pakaian) sehingga orang lain dapat melihat penampilannya secara efektif (sebagai pemeriksaan terhadap orang lain). Perilaku make-up dan pakaian ini menarik pandangan orang lain sekaligus, membawa mereka secara psikologis lebih dekat dengan lingkungan seseorang dan secara aktif melepaskan privasi. Ini juga merupakan tindakan mencoba membuat diri sendiri rapi bagi orang lain, yang merupakan tindakan memeriksa tatapan orang lain.
Fakta bahwa pengawasan dan pemeriksaan timbal balik semacam ini cenderung mengganggu privasi berkorelasi dengan daya tarik psikologis antara kedua pihak, yang merupakan pola perilaku basah.

Di sisi lain, ketika tingkat kedekatan psikologis dengan orang lain rendah, tidak ada keterikatan satu sama lain. (Kontak satu sama lain.) Dengan demikian, mereka tidak menyebabkan gangguan ke dalam ruang pribadi satu sama lain, dan privasi dijaga dengan cara yang terhormat. Mereka tidak saling memandang, bergosip, atau saling mengadu. Alasan mengapa orang lebih menyukai situasi seperti ini adalah karena mereka tidak mencoba untuk mengerahkan daya tarik psikologis satu sama lain, yang dianggap sebagai pola perilaku kering.

A6: Kejelasan dan rasionalitas tindakan (kering) - tidak aman (basah)
Ada dimensi tentang kemampuan untuk mempertahankan kejelasan dan rasionalitas dalam tindakan seseorang. Bahkan jika seseorang pada awalnya berniat untuk bertindak dengan jelas dan rasional sendiri, jika ia dikesampingkan oleh tarikan gravitasi dari lingkungannya, atau jika ia khawatir tentang gerakan orang-orang di sekitarnya, tindakannya akan segera menjadi ambigu dan tidak rasional.

A6.1 Berorientasi ambiguitas (basah) - Berorientasi anti-ambiguitas (jelas) (kering)

Tabel_24

A6.2 Orientasi irasional (basah) - Orientasi rasional (kering)

Tabel_25

Deskripsi.

Ketika seorang individu mencoba untuk bergerak ke arah tertentu, arah perjalanannya menjadi ambigu karena pengaruh tarikan gravitasi dari banyak arah di sekitarnya. Dengan kata lain, dalam hubungan interpersonal di mana daya tarik psikologis aktif, bahkan jika seorang individu pada awalnya memiliki niat yang jelas untuk bergerak, arah perjalanan menjadi rancu dan tidak jelas (berwarna-warni) karena intervensi dan penyesuaian berulang-ulang yang disebabkan oleh tarikan gravitasi orang lain di sekitarnya. Cara

berbicara menjadi dibuat-buat dan eufemistik, kurang jujur.
Selain itu, dalam lingkungan di mana ada tarikan antara mereka dan orang lain, mereka tidak dapat mematahkan intervensi orang lain yang berusaha mempertahankan kedekatan mereka satu sama lain, dan mereka tidak dapat mengambil tindakan tegas, sehingga mereka tidak dapat langsung menuju ke arah yang telah mereka putuskan, dan logika rasional dan rencana mereka bengkok. Karena arah perjalanan terus-menerus dipengaruhi oleh arah tarikan gravitasi (atmosfer) dari lingkungan sekitar tempat itu, mustahil bagi seseorang untuk merumuskan kebijakan yang logis dan bergerak ke arah yang rasional, karena arah itu berubah menjadi arah yang tidak rasional dalam sekejap.
Oleh karena itu, mode perilaku orang yang samar-samar dan irasional terhadap lingkungannya didasarkan pada kebasahan yang dibawa oleh daya tarik psikologis.

Dalam keadaan daya tarik psikologis rendah yang bekerja dengan orang lain, gerakan seseorang (yang akan mencakup tindakan di masa depan) tidak dibengkokkan oleh gangguan gravitasi orang lain di sekitarnya, lebih mudah untuk tetap lurus (terus terang) dan jelas (jernih). Ketika seseorang mencoba bergerak dengan niat yang jelas di awal, tidak ada intervensi atau penyesuaian karena daya tarik psikologis orang lain di sekitarnya, sehingga ia dapat terus bergerak ke arah yang jelas dan pasti. (Tidak ada ambiguitas yang muncul.)
Untuk dapat mempertahankan kejujuran, seolah-olah seseorang melemparkan tembakan lurus ke sasaran untuk mengatakan sesuatu.
Selain itu, ketika tidak ada daya tarik psikologis antara seseorang dengan orang lain, orang tersebut mampu terbebas dari intervensi daya tarik orang lain di sekelilingnya, dan bertindak dengan tegas, sehingga ia dapat berjalan lurus ke arah yang telah diputuskannya, dan dapat melaksanakan logika atau rencana rasional tanpa dibengkokkan. Karena arah perjalanan tidak terpengaruh oleh gaya gravitasi, maka seseorang dapat merumuskan kebijakan yang logis oleh dirinya sendiri dan pergi ke arah yang rasional.
Dengan demikian, cara bertindak seseorang yang jelas, tidak ambigu, rasional dan logis terhadap lingkungannya didasarkan pada kekeringan karena bebas dari daya tarik psikologis.

◎ A7. Memastikan keterbukaan kelompok (kering)-tidak aman (basah)
Ada dimensi tentang apakah ada kekuatan-kekuatan yang bekerja yang mencoba menutup permukaan kelompok (tegangan permukaan). Jika ada kekuatan yang kuat di dalam kelompok yang mencoba menarik dan menahan satu sama lain (kohesi kelompok), kelompok menutup pintunya ke luar.

A7.1 Orientasi Tertutup (Basah) - Orientasi Terbuka (Kering)

Tabel_26

Deskripsi.

Ketika ada daya tarik psikologis bagi setiap individu untuk mendekati yang lain, maka ada kekuatan perebutan antarpribadi di antara setiap orang untuk mengurangi jarak di antara mereka, untuk membuat area permukaan kelompok tempat mereka berada sekecil mungkin dengan saling memegang tangan satu sama lain, sehingga yang lain mampu masuk melalui permukaan kelompok yang sudah terbentuk tidak ada. Kekuatan-kekuatan ini adalah 1.) keengganan untuk membiarkan orang luar masuk, dan 2.) upaya untuk menarik rekan-rekan dalam kelompok ketika mereka mencoba untuk keluar dari permukaan, yang sesuai dengan "tegangan permukaan" dalam cairan fisik. Dalam kondisi ini, orang lebih memilih hubungan interpersonal yang tertutup dan hanya mencoba untuk bergaul dengan orang lain di dalam kelompok / kelompok sebaya di mana mereka termasuk di dalamnya (mereka hanya tertarik pada hal-hal di dalam kelompok mereka sendiri). (Mereka hanya tertarik pada hal-hal dalam kelompok mereka sendiri). Orientasi ketertutupan ini, yang merupakan kekuatan tegangan permukaan, adalah pola perilaku basah yang didasarkan pada daya tarik psikologis.

Dengan tidak adanya daya tarik psikologis untuk mendekati orang lain, bagian permukaan kelompok - setiap orang di dalam saling bergandengan tangan satu sama lain, dan tidak ada yang namanya tegangan permukaan yang tidak membiarkan orang asing masuk - tidak hadir dalam hubungan antarpribadi, dan dengan mudah

dimungkinkan untuk masuk ke dalam dari permukaan kelompok yang sudah terbentuk (bagian dalam terbuka untuk orang luar dan ada. (Rekan-rekan dalam kelompok juga bebas untuk melangkah keluar dari permukaan. Seseorang yang memiliki preferensi untuk keterbukaan dalam hubungan interpersonal dan mencoba untuk bersosialisasi dengan orang lain di luar kelompoknya atau peer group. Preferensi untuk keterbukaan dalam hubungan interpersonal dan ketertarikan pada kebersamaan dengan orang lain di luar kelompok di mana seseorang menjadi anggotanya. (Tertarik pada hal-hal di luar kelompoknya sendiri.) Orientasi keterbukaan ini, di mana tidak ada ketegangan permukaan, adalah mode perilaku kering yang tidak terkait dengan daya tarik psikologis.

B. Orientasi gerakan/aktivitas/pergerakan/keluwesan psikologis (kering) - diam, tidak aktif, menetap dan menetap (basah)
Terkait dengan kekuatan orientasi untuk bergerak dan berpindah secara aktif dari satu tempat ke tempat lain.

B1. energi dinamis dan mobilitas (kering) - tidak aman (basah)
Ada dimensi tentang besar tidaknya energi kinetik psikologis. Ketika energi kinetik psikologis untuk secara aktif bergerak dan menyebar atas inisiatif sendiri tinggi, seseorang dapat bebas dari tarikan psikologis dan pemeriksaan dari orang lain.

○B1.1 Orientasi Statis (Basah) - Orientasi Dinamis (Kering)

Tabel_27

Deskripsi.

Jika aktivitas (energi kinetik) setiap orang untuk bergerak secara spontan dan aktif atas inisiatif sendiri relatif kecil (kecepatan lambat), maka mereka tidak akan dapat bergerak dengan mudah, dan

akan sulit bagi mereka untuk mengatasi tarikan psikologis antar manusia. Jika aktivitas (energi kinetik) setiap orang untuk bergerak secara spontan dan aktif atas inisiatifnya sendiri relatif rendah (kecepatan lambat), maka orang yang bersangkutan akan tetap diam di tempat itu, sehingga sulit baginya untuk mengatasi daya tarik psikologis antar manusia untuk bergerak. Orientasi pada keadaan statis di mana energi kinetiknya kecil dan cenderung terperangkap oleh daya tarik psikologis yang bekerja pada orang-per-orang. (Orientasi statis.) Mereka dapat digambarkan sebagai mode aksi basah.

Di sisi lain, jika aktivitas (energi kinetik) setiap orang relatif besar (cepat), ia akan bergerak tanpa diam, dan penuh dengan energi kinetik untuk mengatasi daya tarik psikologis antar individu. Dengan demikian, orientasi pada keadaan dinamis di mana energi kinetiknya besar dan tidak terjebak dalam daya tarik psikologis antar individu dapat disimpulkan dengan istilah "orientasi dinamis" dan dapat digambarkan sebagai mode tindakan kering.

B1.2 Berorientasi fiksasi (basah) - Berorientasi non-fiksasi (gerakan/difusi) (kering)

Tabel_28

Deskripsi.

Tidak memiliki energi kinetik untuk bergerak dengan sukarela, dan di tengah-tengah daya tarik psikologis, setiap kali seseorang mencoba untuk bergerak ke arah tertentu, ada kekuatan tarik-menarik yang menentangnya, individu selamanya berada di tengah-tengah yang sudah ada, sampai sekarang ada, antarpribadi, kelompok, dll., di mana dia ada di dalamnya atau menjadi bagiannya. Untuk tetap berada dalam status quo di dalam suatu hubungan (organisasi) tanpa bisa menyebar ke luar. (Untuk terus mapan dan menetap.) Hubungan bersifat statis (misalnya, personil stagnan.) atau hubungan bisnis dengan mitra menjadi jangka panjang. Hal ini dapat disimpulkan dengan istilah orientasi fiksasi.

Dalam keadaan yang penuh energi kinetik dan daya tarik psikologis yang rendah untuk bergerak atas inisiatif sendiri, individu bebas untuk meninggalkan tempat yang selama ini mereka tempati atau kelompok tempat mereka berada dan terus bergerak ke perbatasan baru tanpa bercokol di satu tempat. Dalam situasi ini, hubungan menjadi cair (kontraktual jangka pendek dan mudah terputus), dan orang-orang berpindah dari satu organisasi ke organisasi lain dalam waktu singkat. Hal ini dapat disimpulkan dengan istilah "orientasi tidak tetap".

B1.3 Berorientasi pada preseden (basah) - Berorientasi pada orisinalitas (kering)

Tabel_29

Deskripsi.

Mencoba untuk tetap tinggal di tempat yang sudah-sudah, selamanya. (Untuk menetap dan menetap di satu tempat.) Dalam keadaan seperti itu, individu harus kurang memiliki kemampuan untuk bergerak dan menyebar ke wilayah baru (bidang baru). (Keengganan untuk menjelajah.) Untuk melihat ke konvensi dan preseden yang secara tradisional telah ada sebagai dasar untuk perilaku mereka. Konvensi dan preseden adalah akumulasi pengetahuan yang secara tradisional diperlukan untuk hidup di negara tuan rumah, tetapi dibiarkan begitu saja untuk efektivitasnya. (Mereka tidak diperlukan jika kita terus hidup di lingkungan yang sama seperti sebelumnya. Menerima mereka apa adanya, tanpa kritik. (Lebih suka mengikuti status quo.) Kurangnya kemauan untuk keluar ke dunia baru, dan dengan demikian memenuhi pembentukan identitas seseorang melalui integrasi hafalan dengan pengetahuan dan metode yang sudah mapan dan telah ada sebelumnya. Mencoba memperkirakan nilai seorang manusia dengan jumlah pengetahuan yang dihafal tentang konvensi dan preseden. (Nilai seorang manusia ditentukan oleh jumlah dan kualitas akumulasi preseden dalam pikiran). Hierarki senioritas, yang memahami hubungan

antarmanusia dengan membedakan antara senior yang telah mengumpulkan banyak preseden dan junior yang mengumpulkan lebih sedikit, menjadi norma. Orang-orang yang lebih tinggi dalam hierarki senioritas mencoba menekankan hubungan senior-senior, di mana mereka yang lebih rendah dalam hierarki senioritas mendominasi mereka yang lebih rendah dalam hierarki karena alasan itu saja. Hal ini dapat disimpulkan dengan istilah orientasi preseden.

Dalam situasi di mana individu terus-menerus berusaha untuk berpindah-pindah dari tempat yang telah lalu, individu tersebut harus penuh dengan mobilitas dan difusi ke perbatasan baru (bidang baru). (Kemauan untuk menjelajah, mencoba hal-hal yang belum pernah dilakukan sebelumnya.) Mencari ide-ide baru dan orisinil yang baru dan tidak konvensional sebagai dasar tindakan mereka. Penciptaan pengetahuan baru dan perubahan status quo daripada menghafal konvensi dan preseden. Perilaku-perilaku ini dapat dirangkum dengan istilah orientasi orisinalitas.

Dari hal di atas, mode tindakan statis, fiksasi, dan berorientasi preseden adalah bahwa dalam sekelompok molekul cair yang memberikan sensasi basah (misalnya, air), jika Anda memasukkannya ke dalam cangkir atau wadah tanpa tutup lainnya, mereka tetap di dalamnya selamanya dan tidak berdifusi ke luar (penguapan hanya mungkin terjadi ketika mereka menjadi molekul gas). fenomena dan bahwa itu dapat dianggap serupa dan mode tindakan basah.

Di sisi lain, perilaku dinamis, tidak menetap, dan berorientasi orisinalitas dianggap sama dengan fenomena sekelompok molekul gas (misalnya udara), yang memberikan sensasi kering, yaitu, begitu mereka terkunci di dalam wadah dan tutupnya dilepas, mereka segera berdifusi keluar dari wadah dan menghilang dari sana.

Berdasarkan pembahasan di atas, diharapkan konsep kering-basah dalam kepribadian dan pola perilaku akan menjadi lebih menjanjikan dan penting di masa depan sebagai konsep superordinat yang menyatukan dan menghubungkan berbagai konsep dalam sosiologi, psikologi, dan ilmu politik yang telah dibahas secara terpisah dan terpisah di masa lalu, seperti kolektivisme/individualisme,

liberalisme/regulasionisme, dan adanya penghargaan terhadap privasi.

Misalnya, dengan memperkenalkan kering-basah sebagai konsep superordinat untuk klasifikasi perilaku dan budaya, konsep kolektivisme-individualisme dan liberalisme-regulasionisme, yang secara tradisional dipandang secara terpisah, akan dapat dilihat satu sama lain sebagai “kolektivisme dan regulasionisme, yang keduanya basah ada” dan “individualisme dan liberalisme yang keduanya kering”, yang dapat dilihat sebagai terkait satu sama lain. Dan dari sini, misalnya, “individualisme dan liberalisme (keduanya kering dan) . terjadi dan dipandang saling terkait dan simultan” dan “negara individualis seperti Amerika Serikat (orang individualis) pada saat yang sama adalah negara liberal (orang liberalis)”.

Dengan kata lain, dapat dikatakan bahwa berbagai kepribadian dan mode perilaku kering dan basah yang diekstraksi di sini, seperti kolektivisme-individualisme dan regulativisme-liberalisme, tidak terjadi secara independen dan terpisah satu sama lain, tetapi diamati saling terkait dan terjadi bersamaan satu sama lain dalam hal berikut. Mereka saling memiliki satu sama lain dalam keadaan kering. (Individualisme, liberalisme, penghormatan terhadap privasi…) Yang termasuk dalam basah. (Kolektivisme, regulasi, anti-privasi…)

Konfirmasi kering/basahnya pola perilaku yang diekstrak
Untuk menentukan apakah perilaku yang diekstraksi di atas benar-benar dianggap kering atau basah, kami bertanya, “Apakah gaya perilaku ini terasa basah atau kering?” untuk setiap item gaya perilaku individu. Survei kuesioner berbasis web dilakukan antara bulan Mei dan Juli 1999, dengan sekitar 200 responden per kuesioner, untuk mengkonfirmasi bahwa pendekatan kami sebagian besar benar.

(Untuk rincian lebih lanjut tentang hal di atas, silakan lihat bagian referensi.

Kesimpulan.

Berdasarkan hasil di atas, maka
(1) Orang dengan perilaku kering memiliki mobilitas tinggi dan tidak aktif dalam hubungan interpersonal dan kurang berorientasi pada kedekatan dengan orang lain.
(2) Orang basah memiliki mobilitas dan aktivitas yang rendah dalam hubungan interpersonal dan berorientasi pada kedekatan dengan orang lain.
Hal ini dapat diringkas sebagai berikut.

Dengan kata lain, orang yang suka tinggal berdekatan satu sama lain dalam hubungan interpersonal adalah orang basah, dan orang yang suka berpindah-pindah tempat terpisah dari orang lain adalah orang kering. Untuk meringkas, saling berpisah dan bergerak = kering, dan saling berdekatan dan fiksasi = basah.

Sensasi kering-basah yang diberikan manusia kepada orang lain dalam hubungan interpersonal dianggap pada dasarnya memiliki asal-usul yang sama dalam hal ukuran energi kinetik dan kekuatan tarikan dan adhesi (gaya antarmolekul) seperti kekeringan dan kebasahan molekul gas dan cairan dan benda kering dan basah secara umum, masing-masing.

Tentang hubungan antara perilaku interpersonal kering dan basah dan gerakan molekul gas dan cairan

1992-2008 Pertama kali diterbitkan.

Pengenalan perspektif kering-basah terhadap perilaku manusia memiliki efek menghubungkan perilaku interpersonal dan sosial orang, yang sampai sekarang memiliki sedikit kontak dengan fisika

gerak molekul dan objek.

Singkatnya, adalah mungkin untuk menunjukkan bahwa partikel kering dan basah dengan ukuran yang berbeda (orang-objek-molekul) memiliki perilaku dan mode gerak yang sama untuk kasus kering dan basah, meskipun ukurannya berbeda.

Jika gerak setiap partikel sama dengan pola gerak molekul gas, maka gerak partikel dianggap kering oleh manusia, dari molekul hingga manusia.

Di sisi lain, jika gerak setiap partikel sama dengan pola gerak molekul cairan, maka gerak partikel dianggap basah oleh manusia, dari molekul hingga manusia.

(Catatan: Saya pertama kali memikirkan ide di atas pada tahun 1992.

(Catatan: Istilah "pola gerak molekul gas-cair" di atas perlu disederhanakan agar lebih mudah disebut dan diingat.

Berikut ini, pola gerak molekul-gas akan disebut sebagai pola gerak D, dengan mengambil akronim D untuk memberikan sensasi kering (dry).

Di sisi lain, pola gerak molekul cair memberikan sensasi basah (basah basah), jadi kita akan mengambil akronim W dan menyebutnya sebagai pola gerak W. Dalam bentuk singkatan ini, misalnya, kita akan menyebutnya pola gerak D.

Dengan menyingkatnya dengan cara ini, kita bisa mengatakan, misalnya, bahwa pola perilaku molekul cairan dan orang Jepang mengikuti "pola gerak W" yang umum, dan bahwa pola perilaku molekul gas dan orang Barat mengikuti "pola gerak D" yang umum, dan seterusnya.

Survei kuesioner berbasis web (dilakukan pada akhir Maret 2005) menegaskan bahwa penjelasan di atas adalah benar.

(Untuk rincian penjelasan di atas, silakan merujuk ke bagian

referensi.

Hasil ini menunjukkan bahwa simulasi gerak molekul gas dianggap kering apabila simulasi diamati sebagai orang, sedangkan gerak molekul cairan dianggap basah. Orang yang berperilaku dengan cara yang sama seperti pola gerak molekul gas dianggap memiliki kepribadian kering, sedangkan orang yang berperilaku dengan cara yang sama seperti pola gerak molekul cair dianggap memiliki kepribadian basah.

Pola-pola gerak gas dan cair di atas dapat digambarkan dengan kata-kata hingga kalimat pendek berikut ini.

Tabel_30

Survei kuesioner dilakukan sekitar bulan September 2005 untuk menentukan apakah ungkapan di atas benar-benar terasa lebih kering dan lebih basah jika pola perilaku D dan pola perilaku W, masing-masing.

(Untuk lebih jelasnya mengenai hal di atas, lihat bagian Bahan).

Di sini, gerak partikel menurut pola gerak molekul gas dan cairan harus direpresentasikan sebagai berikut, jika kita ingin menyesuaikan representasi konseptual dalam sosiologi dan psikologi konvensional, masing-masing.

Tabel_31

Untuk lebih jelasnya, lihat tabel berikut ini.

Tabel yang mengatur pola gerak molekul dan partikel kering (gas) dan basah (cair).

Tabel_32

Tabel berikut ini adalah ringkasan dari gerakan molekul gas dan cairan di atas dalam hal perilaku manusia.

Tabel yang mengorganisasikan pola perilaku partikel, yang umum bagi molekul dan manusia, sebagai karakteristik individu manusia.

Jika Anda . Jika Anda ingin menjadi orang yang kering atau basah, Anda harus mencoba berperilaku seperti yang ditunjukkan pada tabel di bawah ini.

Tabel_33

Dapat dikatakan bahwa perilaku orang dalam masyarakat kering dan basah dapat disimulasikan oleh komputer dengan cara yang mirip dengan simulasi gerak molekul gas/cair.

Sebagai contoh, fakta bahwa masyarakat Jepang dan Asia Timur adalah masyarakat basah dan masyarakat Barat adalah masyarakat kering menunjukkan bahwa pola perilaku masyarakat Jepang dan Asia Timur, yang terutama pertanian dan perempuan, pada dasarnya mirip dengan molekul cair, sedangkan pola perilaku masyarakat Barat yang nomaden, penggembala, dan didominasi oleh laki-laki, mirip dengan molekul gas.

Dalam masyarakat Barat yang nomaden, pastoralis, dan didominasi pria, gerakan orang mirip dengan udara, yang dapat disimulasikan oleh gerakan molekul gas (pola gerak D) dan dapat disebut

“masyarakat gas”. Masyarakat Jepang dan Asia Timur, yang sebagian besar adalah masyarakat agrikultur dan wanita, dekat dengan cairan seperti tetesan air, dan gerakan mereka dapat disimulasikan dengan gerakan molekul cair (pola gerakan W), dan dapat disebut “masyarakat cair”.

Dengan demikian, memperkenalkan perspektif kering-basah untuk analisis masyarakat dan budaya dunia akan memiliki efek menerapkan pengetahuan tentang simulasi gerak benda yang dikembangkan dalam fisika untuk sosiologi dan psikologi, dan akan berkontribusi pada pengembangan sosiologi dan psikologi untuk tingkat yang besar.

Benda kering dan basah (termasuk molekul.) ~ Gambar berikut ini merangkum gerakan umum dan pola perilaku manusia.

Description of dry and wet, people and objects.

Penjelasan yang lebih rinci tentang keterkaitan antara molekul ~ objek ~ tingkat kekeringan / kebasahan manusia adalah sebagai berikut.

1. Penjelasan pola gerak molekul gas dan cairan.

Untuk memahami bagaimana dan mengapa pola perilaku kita menghasilkan sensasi kering-basah antarpribadi, pertama-tama perlu untuk memeriksa kembali mekanisme yang menghasilkan perbedaan sifat-sifat fisik gas dan cairan, yang pada dasarnya memberi manusia sensasi kering-basah yang berbeda. Gas memberi kita sensasi kering dan cairan memberi kita sensasi basah. Untuk melihat perbedaan antara gas dan cairan, kita perlu mengurangi perspektif kita ke tingkat molekuler.

Secara khusus, perbedaan antara molekul gas dan cairan disebabkan oleh faktor-faktor berikut ini
[1] Perbedaan dalam besarnya energi kinetik (derajat gerakan)
Dalam cairan, derajat gerakan (energi kinetik) rendah (tidak banyak gerakan, kecepatan lambat). Untuk gas, derajat gerakan (energi kinetik) tinggi (banyak bergerak dan cepat).
Untuk gas, derajat gerakan (energi kinetik) harus tinggi (banyak bergerak, kecepatan tinggi). Dalam kasus gas, derajat gerakan (energi kinetik) tinggi (yaitu, banyak bergerak dan cepat).
[2] Perbedaan tingkat gaya antarmolekul
Dalam cairan, gaya tarik antarmolekul, yang merupakan gaya tarik antarmolekul antar molekul, bekerja sangat besar untuk mengurangi jarak di antara mereka, untuk menarik, menempel, menarik, dan memeriksa satu sama lain.
Dalam gas, hampir tidak ada gaya antarmolekul antar molekul, yang merupakan gaya antarmolekul yang saling menarik dan menarik satu sama lain lebih dekat satu sama lain.
Derajat gaya antarmolekul yang bekerja sangat rendah dalam benda gas.
Alasan mengapa tingkat gaya antarmolekul besar dalam cairan dan kecil dalam gas adalah karena …
(1) Karena energi kinetik molekul cairan rendah, mereka tidak dapat bergerak tanpa gaya antarmolekul yang awalnya ada di antara molekul-molekul (gaya antarmolekul), yang menarik, menempel, dan memeriksa satu sama lain, dan mereka terikat pada gaya antarmolekul.
(2) Dalam kasus molekul gas, tingkat pergerakan (energi kinetik) begitu besar sehingga mereka mampu mengatasi gaya antarmolekul dan bergerak bebas, bebas dari efek gaya antarmolekul.
Ini karena mereka bebas dari pengaruh gaya antarmolekul.
Alasan mengapa gaya antarmolekul bekerja pada tingkat yang besar

dalam cairan dan tingkat kecil dalam gas adalah karena.
(1) Karena energi kinetik molekul cair rendah, mereka tidak dapat bergerak tanpa gaya antarmolekul yang awalnya ada di antara molekul (gaya antarmolekul), yang menarik mereka lebih dekat bersama-sama, menarik mereka, dan menjaga mereka tetap terkendali, dan mereka berada pada belas kasihan dari gaya antarmolekul.
(2) Dalam kasus molekul gas, tingkat pergerakan (energi kinetik) begitu besar sehingga mereka mampu mengatasi gaya antarmolekul dan bergerak bebas, bebas dari pengaruh gaya antarmolekul.
Ini karena.

2. Penerapan pada benda-benda pada umumnya

Air cair, ketika disentuh oleh ujung jari, menjadi basah dan menempel pada kulit, melekat padanya dan menolak untuk meninggalkannya. Dalam hal ini, dapat dikatakan bahwa ada daya tarik antara air cair dan ujung jari untuk tetap melekat satu sama lain. Selain itu, air cair tetap berada di tempat yang sama selamanya kecuali Anda menggerakkan ujung jari Anda, dan tidak bergerak. Dalam hal ini, air cair kurang kinetik dan aktif daripada uap air gas, dll.

Jadi, untuk memperluas gagasan ini lebih jauh, kita dapat mengatakan bahwa hukum-hukum berikut ini berlaku untuk benda-benda pada umumnya
(1) Benda-benda (molekul bagi manusia) memiliki mobilitas, aktivitas, gerakan, dan fluiditas yang tinggi, dan gaya tarik-menarik (ikatan) di antara mereka haruslah kecil (terpisah satu sama lain.) Dalam hal ini, ia harus kering. Kering.
(2) Objek-objek (molekul-molekul bagi manusia) harus memiliki gerakan, aktivitas, pergerakan, dan fluiditas yang rendah, dan daya tarik timbal balik (kohesi) yang tinggi di antara mereka. Objek-objek tersebut tidak boleh terpisah satu sama lain. Dalam hal ini, harus basah. Dalam hal ini, harus basah.

Untuk menjelaskan kebenaran anggapan ini, anggapan tersebut perlu berlaku untuk objek yang jauh lebih dekat dengan manusia daripada molekul. Objek-objek yang lebih seukuran manusia ini termasuk,

misalnya, butiran pasir di pantai, sungai, dan gurun, rambut manusia (terutama wanita), natto (kedelai yang difermentasi), permen, dan objek yang lebih besar seperti bola tenis meja plastik dan bola voli. dapat diberikan.

Pasir kering (dry) tidak menempel di tangan ketika disentuh dan jatuh terpisah sepotong demi sepotong, halus dan halus. (Pasir ini tidak melekat atau lengket.) Selain itu, ketika angin berhembus, pasir tersebut akan bergerak bersamanya, menghaluskannya. (Bersifat cair.) Sebaliknya, pasir basah atau basah menempel di tangan Anda ketika Anda menyentuhnya dan tidak bergerak menjauh. (Pasir itu bersifat perekat dan lengket.) Juga, pasir seperti itu digumpalkan bersama dalam kelompok-kelompok dan tidak akan bergerak ketika angin bertiup. (Pasir ini tidak cair.)

Rambut basah tidak mudah terlepas dalam gumpalan, dan tidak bergerak ketika angin bertiup. Rambut kering, di sisi lain, berkibar-kibar tertiup angin dan bergerak secara terpisah, satu per satu, halus dan sulit diatur.

Kacang natto, ketika diaduk, menarik benang-benang lengket dan terhubung satu sama lain dengan benang, saling menempel dan mencoba untuk beristirahat dalam satu bagian. Dalam proses ini, gaya tarik menarik bekerja di antara biji, yang dianggap setara dengan gaya antarmolekul.

Butir-butir permen, yang permukaannya telah meleleh (permukaannya telah mencair), tidak dapat dihilangkan karena lengket pada ujung jari atau permen lainnya. Bahkan, jika Anda mencoba memindahkannya satu per satu, butir-butir permen itu akan menempel satu sama lain dan tidak bisa dipindahkan.

Namun demikian, jika perekat diaplikasikan secara luas ke permukaan atau melilit seluruh permukaan pita perekat dua sisi, bola-bola tersebut akan saling menempel dan saling menempel, sehingga sulit untuk memindahkannya satu per satu.

Dalam hal ini, sifat perekat dan kohesif dari objek-objek ini (begitu mereka saling menempel, mereka tidak bergerak terpisah) dianggap meningkatkan daya tarik di antara mereka (gaya yang membuat mereka tetap bersama dan mencoba menghubungkannya), merampas gerak, aktivitas, gerakan, dan fluiditas mereka. Dengan kata lain, kelengketan atau kelengketan lengket dari benda-benda yang

mencoba menempel satu sama lain menyebabkan benda-benda tersebut saling tarik-menarik dan menyulitkan mereka untuk bergerak, yang menyebabkan basahnya benda-benda tersebut. Hal ini dicontohkan, misalnya, oleh fakta bahwa ketika perekat terus terpapar ke dunia luar untuk jangka waktu yang lama dan pelarut dilepaskan dan tidak lagi lengket, benda tersebut terasa kering dan lebih kering.

(Untuk informasi lebih lanjut mengenai hal di atas, lihat bagian Sumber Daya).

Untuk meringkas gagasan di atas secara sederhana, dapat dikatakan bahwa, secara umum, benda yang lengket dan melekat dan menempel satu sama lain dan tidak bergerak adalah basah, sementara benda yang cepat lepas dari tangan dan bergerak dengan lancar menjauh satu sama lain dianggap kering.

Dalam hal ini, objek yang basah mencoba untuk menempel satu sama lain dan objek yang kering mencoba untuk menjauh satu sama lain, dan keduanya kontras dalam hal interaksi dan hubungan sosial.

Berdasarkan contoh-contoh ukuran objek yang jauh lebih besar dari tingkat molekuler ini, kami percaya bahwa adalah mungkin untuk memperluas jangkauan sensasi kering-basah yang disebutkan di atas pada tingkat molekuler ke objek secara umum.

3Aplikasi pada hubungan interpersonal

Jika kita memperluas sensasi kering-basah pada objek secara umum ke tingkat manusia, diperkirakan bahwa sensasi basah-kering pada cairan seperti air atau gas seperti udara dan sensasi basah-kering pada manusia sama dengan sensasi basah-kering pada manusia dalam interaksi sosial satu sama lain.

Dengan kata lain, dengan menerapkan konsep gerak, mobilitas, dan daya tarik pada manusia, kita dapat memahami
(1) Ketika seseorang berhenti dan tidak banyak bergerak di satu tempat (dengan tingkat aktivitas yang kecil) dan tidak mencoba mendekati, menempel bersama, atau menjauh dari orang lain di

sekitarnya. Seseorang mendekati dan menempel bersama dengan orang lain di sekitarnya dan menolak untuk menjauh dari mereka. Mereka tidak mendekati, menempel, atau menjauh dari orang lain di sekitarnya. Dalam kasus seperti itu, sensasi basah tercipta dalam hubungan interpersonal (seperti molekul cair dengan energi kinetik rendah dan gaya antarmolekul tinggi). Perasaan basah tercipta.
(2) Ketika seseorang bergerak dari satu tempat ke tempat lain tanpa berhenti di satu tempat. Ketika seseorang bergerak dan mengalir dari satu tempat ke tempat lain tanpa berhenti di satu tempat. Ketika orang bergerak menjauh dari orang lain di sekitar mereka, bukannya bergerak lebih dekat atau lebih dekat satu sama lain. Mereka tidak mendekati atau menempel pada orang lain di sekitar mereka dan mencoba untuk menjauh dari mereka. Ketika hal ini terjadi, ada perasaan kering dalam hubungan interpersonal (seperti molekul gas dengan energi kinetik tinggi dan gaya antarmolekul rendah). Perasaan kering tercipta.
Hal ini dianggap sebagai sensasi kering dalam hubungan interpersonal (seperti molekul gas dengan energi kinetik tinggi dan gaya antarmolekul rendah).

Dalam hal ini, dengan melihat objek dengan cara yang sama dari ukuran molekul ke ukuran manusia, adalah mungkin untuk memahami energi bergerak di sekitar yang umum untuk kedua objek sebagai “energi kinetik (tingkat molekuler)” = “gerakan, aktivitas, gerakan dan fluiditas (objek ke tingkat manusia)”, dan “kekuatan antarmolekul (tingkat molekuler)” = “gaya tarik-menarik dan pengikatan (objek ke tingkat manusia)”, yang merupakan kekuatan yang melekat, menghubungkan, menggabungkan dan menggabungkan satu sama lain, dan saling memeriksa dan mengikat.

Penjelasan di atas dapat dirangkum sebagai berikut: perbedaan aktivitas dan aktivitas kinetik, dan gaya tarik-menarik antarmolekul yang besar dan kecil yang dihasilkan, yang setara dengan gaya antarmolekul, menyebabkan diferensiasi indera antarpribadi basah dan kering, masing-masing. (Penjelasan ini ditemukan sekitar tahun 1991-1992).

Dalam hal ini, perlu mempertimbangkan aktivitas dan gerakan psikologis, saling memeriksa dan menyeimbangkan, dan kedekatan satu sama lain yang tidak melibatkan gerakan fisik, serta aktivitas dan gerakan fisik tubuh dan saling menarik. Misalnya, ketika seseorang sedang duduk di meja, membaca buku dalam berbagai bidang dan berpikir aktif tentang berbagai hal, dipenuhi dengan

keingintahuan intelektual, ia dapat dipandang sebagai tidak aktif secara fisik tetapi aktif secara psikologis dalam gerakannya. Di sisi lain, ketika dua orang kekasih yang tinggal berjauhan satu sama lain merasakan rasa persatuan psikologis yang kuat melalui komunikasi telepon, hal itu dapat ditafsirkan sebagai daya tarik psikologis yang kuat di antara mereka meskipun mereka tetap berjauhan secara fisik satu sama lain.

Dengan demikian, aktivitas, gerakan, dan ketertarikan manusia dapat dibagi menjadi dua kategori: fisik dan psikologis, di mana yang psikologis akan dibahas terutama di bawah ini. Hal ini karena aktivitas fisik dan gerakan tubuh manusia serta ketegangan antar tubuh bersifat dangkal, yang mencerminkan aktivitas sistem saraf di dalam tubuh, sedangkan aktivitas psikologis, gerakan dan ketertarikan yang didasarkan pada cara kerja sistem saraf lebih mendasar ditentukan oleh perilaku manusia.

Realitas gerakan/aktivitas yang memberi kita rasa kering sensasi interpersonal adalah bahwa kita memiliki orientasi psikologis intrinsik untuk bergerak aktif antara titik-titik di sini dan di sana yang terpisah satu sama lain (orientasi mobilitas spasial), serta orientasi psikologis intrinsik untuk menyebar ke titik-titik dan daerah-daerah di mana kita belum pernah sebelumnya dan untuk membuka tempat-tempat baru (untuk mengeksplorasi target baru). (Mencoba melakukan). dan orientasi psikologis (orientasi difusi). Dalam hal ini, keinginan untuk memperbaharui suasana kehidupan dengan mengubah lokasi fisik atau bidang psikologis yang diminati, untuk memperoleh rangsangan baru, atau rasa ingin tahu tentang hal-hal yang belum pernah ditemui sebelumnya, dengan kata lain, untuk dihadapkan pada informasi baru (fresh information) yang belum pernah dialami (sampai sekarang - untuk sementara waktu sekarang). Dorongan mental untuk menerima informasi baru (dorongan untuk menerima informasi baru) adalah kekuatan pendorong di balik gerakan/aktivitas. Kebalikan dari hal ini, orientasi yang menetap, mapan, non-difusi, yang berarti kurangnya gerakan/aktivitas, memberikan sensasi basah dalam pengertian interpersonal.

Di sisi lain, apa substansi daya tarik psikologis dan kekuatan ikatan yang memberikan sensasi basah dalam pengertian interpersonal? Ini adalah orientasi yang melekat pada manusia untuk menjadi dan tetap dekat secara psikologis dengan orang lain di sekitar mereka (orientasi kedekatan psikologis).

Dengan kata lain, ketertarikan timbal balik (psikologis) adalah secara bertahap saling mendekatkan satu sama lain (secara psikologis) ke posisi keberadaan (psikologis) satu sama lain, dan pada akhirnya merangkul dan menjadi satu. (Menjadi satu, menyatu.) Dan saling melekat satu sama lain dan tidak pernah meninggalkan satu sama lain. Dapat dikatakan bahwa kecenderungan yang kuat untuk mengurangi jarak psikologis satu sama lain, dan akhirnya menguranginya menjadi nol, untuk terhubung, untuk terhubung satu sama lain, terasa seperti ketertarikan satu sama lain dan mengarah pada perasaan basah dalam arti interpersonal.

Penjelasan di atas dapat dirangkum sebagai berikut dalam hal hubungan interpersonal.
(1) Jangan mencoba meninggalkan orang lain dengan menempel padanya secara psikologis. Menempel, merekatkan, menghubungkan, mengikat, dan menjadi kolektif. Dan jangan mencoba untuk bergerak apa adanya. Jangan mencoba untuk bergerak begitu saja.
(2) Jangan masuk terlalu dalam ke dalam kehidupan orang lain, tetapi tinggalkan dia dengan cepat dan mudah. Untuk menjadi tidak berperekat, tidak melekat, terputus dan terpisah. Dan untuk bergerak secara aktif dari satu tempat ke tempat lain. Dan harus bergerak secara aktif.

Dalam hal ini, gaya adhesi/adhesi adalah suatu bentuk daya tarik, dalam arti berorientasi untuk mendekati, menarik, dan menempel satu sama lain. Gaya adhesi/adhesi ini juga memiliki efek de-movement (deaktivasi, de-mobilisasi) = fiksasi/pengendapan, yang menahan orang dan benda di tempatnya dan tidak melepaskannya, sehingga tidak dapat bergerak.

Entah itu molekul, objek, atau pikiran manusia, ketika seseorang atau objek melekat dengan lengket pada orang lain dan menolak untuk bergerak, biasanya dirasakan sebagai basah, dan sebaliknya, biasanya dirasakan sebagai kering.

4.

Sifat kering-basah dari suatu partikel tidak dapat dilihat dengan

melihatnya saja. Hal ini hanya dapat dilihat dengan melihat masyarakat dan populasi yang dibentuk oleh beberapa partikel.

Perbedaan antara kering-basah dan kering-basah adalah perbedaan cara partikel berinteraksi dengan partikel lainnya. Partikel basah menempel, bersatu dengan, dan saling mengikat satu sama lain dengan partikel lain, sedangkan partikel kering bebas bergerak terpisah dari partikel lain.

Sifat-sifat ini hanya dapat dipahami dengan melihat beberapa partikel secara bersamaan. Untuk memeriksa kering-basahnya suatu partikel, perlu untuk melihat beberapa partikel secara bersamaan. Untuk melakukannya, tidak cukup hanya dengan melihat pergerakan satu partikel atau psikologi satu orang, tetapi diperlukan perspektif yang sangat sosial.

Dalam hal ini, jenis dan ukuran partikel yang berinteraksi belum tentu sama satu sama lain. Sejauh menyangkut ukuran, yang satu bisa sangat kecil dan yang lainnya bisa sangat besar. Misalnya, molekul (kelompok) air cair (sangat kecil) yang menempel pada kulit manusia (raksasa) adalah contoh dari jenis dan ukuran yang berbeda. Meskipun ukuran partikel mungkin berbeda, sifat kering-basah dari interaksi antar partikel dapat diamati.

Pemeriksaan “pola perilaku tipe gas-cair”. Pemahaman kinetik molekuler tentang perilaku manusia.

24 Mei 1992. Pertama kali diterbitkan.
Versi terpadu dari Gas dan Cairan.

(April 2022. Saya telah memodifikasi kata-kata teks untuk membuatnya lebih jelas dan lebih cocok untuk layanan terjemahan otomatis. Isi teks itu sendiri tetap asli).

1.
Tingkatan yang menggambarkan perilaku manusia. Berikut ini adalah kemungkinan isinya, secara berurutan dari yang paling dasar.
01) Tingkat fisika (gerak benda)
02) Tingkat fisiologi atau biologi (dari neuron ke hewan. Genetika.)
03) Tingkat khusus untuk manusia (lobus frontal otak besar, dan budaya serta peradaban yang dihasilkannya. Budaya dan peradaban yang dihasilkannya).

Dalam “ilmu perilaku” yang berhubungan dengan perilaku manusia sampai sekarang. Situasi saat ini adalah sebagai berikut.
01) Sosiologi dan psikologi sosial hanya berurusan dengan tingkat spesifik manusia. (Bahkan eksperimen hewan pun jarang dilakukan di sana.)
02) Psikologi terbatas pada tingkat biologis yang paling baik (penerapan perilaku hewan.) (Penerapan perilaku hewan. (Penerapan perilaku hewan, penelitian saraf dalam psikologi fisiologis, dll.)

03) Penerapan ide-ide fisikokimia pada ilmu perilaku sebagai metafora. Ada banyak contoh.
Contoh.
//
Psikologi. Psikofisika (Hukum Weber-Fechner.)
Psikologi Sosial. Dinamika kelompok. (Levin. dll.) Sosiometri. (Moreno, J.L.)
Sosiologi. Teori sistem sosial dan teori organisasi diri (Parsons, T., dll.)
//
Namun.
Memperlakukan manusia sebagai makhluk fisik atau objek, bukan hanya sebagai metafora. Untuk melihat perilaku mereka sebagai gerakan suatu objek. Pendekatan seperti itu pada tingkat fisikokimia yang paling dasar. Pendekatan ini belum banyak diteliti.
Situasi ini seperti membangun gedung pencakar langit tanpa meletakkan fondasinya. Diragukan apakah ini merupakan prosedur yang tepat untuk melanjutkan penelitian.
Oleh karena itu.
Hal-hal yang secara konvensional telah dipelajari pada tingkat yang lebih tinggi dan spesifik manusia (misalnya, hubungan interpersonal, etnisitas, dll.). Kita perlu memeriksa kembali apakah hal-hal tersebut

dapat dijelaskan pada tingkat fisik-kimiawi yang lebih mendasar.

2.
Individu manusia. Ketika mereka dilihat dari perspektif yang sangat makroskopis pada tingkat kosmik/terestrial. Bahwa mereka dapat dilihat dengan cara yang sangat mini, seukuran molekul fisik-kimia. Namun.
Manusia sebagai makhluk fisika-kimia, direduksi ke tingkat molekul. Atau, cara berperilaku kelompok manusia seperti itu. Dalam bentuk apa mereka bisa ditangkap? Saat ini belum ada penelitian yang signifikan tentang hal ini.
(Pendekatan fisika-kimia yang meminimalkan manusia hingga ke tingkat molekuler. Itu sendiri tidak menarik bagi ilmu-ilmu sosial).
Manusia atau kelompok manusia sebagai entitas fisika-kimia molekuler. Perilaku genetik atau budaya mereka. (Etnisitas dan karakter sosial.) Apakah mereka terkait langsung dengan hukum nyata gerak molekul dalam kimia fisik atau tidak? Ini juga masih belum jelas dalam penelitian yang ada. (Studi yang menerapkan fisika ke bidang psikologi sosial. Contohnya termasuk teori dinamika kelompok dari K. Levin dkk. Namun, semuanya berhenti pada tingkat metafora).
Jika dapat ditetapkan bahwa pola perilaku genetik dan budaya manusia memiliki hubungan langsung dengan hukum-hukum gerak molekuler.
Teknik simulasi gerak molekul berbasis komputer saat ini digunakan dalam kimia fisik. Teknologi semacam itu dapat diterapkan secara langsung pada penelitian manusia (populasi). Hal ini akan mengarah pada realisasi tingkat aplikasi komputer dalam ilmu-ilmu sosial berikut ini. Untuk meningkatkannya secara dramatis.
Tujuan dari pernyataan ini.
01) Subjek-subjek seperti etnisitas dan karakter sosial, yang secara tradisional telah diperlakukan sebagai tema penelitian khusus untuk sosiologi, psikologi, dan antropologi budaya. Untuk menunjukkan bahwa adalah mungkin untuk memperlakukan subjek-subjek seperti kinetika molekuler kimia fisik itu sendiri. Untuk menunjukkan bahwa hal itu mungkin dilakukan.
02) Pola perilaku genetik atau budaya manusia atau kelompok manusia sebagai entitas fisika-kimia molekuler. Untuk menunjukkan bahwa mereka secara umum sesuai dengan hukum gerak molekul gas cair dengan fluiditas. Untuk menunjukkan hal ini.
Untuk menunjukkan bahwa hal di atas memungkinkan secara langsung (bukan hanya secara metaforis) untuk Pendekatan fisik-kimiawi terhadap ilmu-ilmu sosial. Penerapan teknik simulasi

molekuler berbasis komputer untuk ilmu-ilmu sosial.

3.
01) Perilaku manusia dilihat dari perspektif makro. Perilaku manusia, termasuk perilaku sosial dan budaya, sesuai dengan hukum fisika-kimia dari gerak molekul gas cair (apakah orang tersebut menyadarinya atau tidak).
Manusia, secara tegas, menunjukkan gerakan yang berbeda dari molekul fisika-kimia karena mereka memiliki fungsi persepsi, asosiasi, dan gerakan bawaan. Namun, mereka berperilaku, dalam skema besar, sebagai makhluk fisika-kimia.
02) Aspek genetik. Mode perilaku wanita atau pria. Mereka sesuai dengan yang berikut (2) menurut yang berikut (1). (1) Nilai biologis masing-masing. Derajat mereka. Ukuran mereka. (2) Hukum gerak molekul cairan dan gas.
03) Aspek budaya. Derajat dominasi cairan atau gas dalam lingkungan alam tempat mereka beradaptasi. (Derajat kebasahan atau kekeringan). Menurut derajat tersebut, isi berikut ini sesuai dengan gerak molekul cairan atau gas. Masyarakat agraris. (Masyarakat nomaden (menetap dan intensif) atau masyarakat nomaden. (Masyarakat nomaden (bermigrasi dan kasar). Pola perilaku masyarakat tersebut. (Etnisitas.)
(Tingkat kebasahan perilaku manusia budaya. Hal ini berkorelasi langsung dengan tingkat kebasahan lingkungan alam).
04) Pola perilaku perempuan atau laki-laki secara genetik. Secara kultural, pola perilaku masyarakat agraris atau nomaden berasal dari basah dan keringnya lingkungan alam. Kedua pasangan di atas saling kompatibel. Dalam hal adaptasi terhadap lingkungan alam. Betina dominan dalam masyarakat agraris di bawah lingkungan yang didominasi cairan (lingkungan basah). Laki-laki dominan pada masyarakat nomaden dengan lingkungan yang didominasi gas (lingkungan gersang).

4.
Perilaku manusia berada dalam keadaan fluks yang konstan dalam hal interaksi. Oleh karena itu Ketika perilaku manusia dipandang dari perspektif fisikokimia. Objek perbandingannya adalah cairan, lingkungan gas. Ini adalah gerakan molekuler dari cairan gas yang bersifat fluida. (Padatan non-fluida. Ini dikecualikan dari perbandingan.)
Pada bagian ini, kami akan merangkum gerak molekuler cairan dan gas berikut ini. Sifat-sifat fundamental mereka.
Pertama, gaya antarmolekul harus dijelaskan. Selanjutnya, prinsip-

prinsip gerak molekul dibagi menjadi dua dimensi, dimensi gerak (M) dan dimensi distribusi (D), berpusat pada gaya antarmolekul. Selanjutnya, untuk masing-masing prinsip dasar, perbandingan gerak molekul cair-gas harus dibuat, berpusat pada gaya antarmolekul, dan disusun dalam tabel.
Deskripsi ini harus mencakup representasi antropomorfik molekul berikut ini. Suatu penerapan positif dari konsep-konsep yang digunakan dalam ilmu-ilmu sosial.
Isinya dimaksudkan untuk mewujudkan hal-hal berikut
Menjembatani kimia fisik konvensional dan ilmu-ilmu sosial dalam hal terminologi.

I. Gaya Antarmolekul
Setiap molekul memiliki “gaya antarmolekul” (gaya tarik-menarik). Derajat di mana “gaya antarmolekul” bekerja. (Kemudahan gaya tarik-menarik antarmolekul bekerja.) Ini harus berkorelasi negatif dengan yang berikut ini
01) “Jarak” antara setiap molekul.
02) “Energi kinetik” dari masing-masing molekul individu untuk melepaskan tarikan timbal balik.

M. Dimensi gerak
Rangkum hubungan antara perilaku setiap molekul dan “gaya antarmolekul”.

M1. Energi kinetik setiap molekul. Hal ini dinyatakan sebagai produk dari item-item berikut.
Setiap molekul cairan memiliki tingkat energi kinetik sedang hingga tinggi.
Energi dari setiap molekul yang beraksi. Ini adalah.
01) “massa.”
02) “kecepatan.”

Energi kinetik dari setiap molekul. Ini secara langsung berkorelasi dengan masing-masing hal berikut ini
11) “Skala” dari gerakan
21) “Aktif” dari gerakan (derajat gerakan spontan)
31) Kekerasan “pukulan” dan tingkat kehancuran pada saat saling kontak
32) Derajat kerentanan pada saat kontak timbal balik
33) Energi untuk gangguan status quo dan perubahan

Derajat di mana “gaya antarmolekul” bekerja. Hal ini berkorelasi negatif dengan energi kinetik setiap molekul.
Oleh karena itu, nilai-nilai indikator 01-31 di atas berkorelasi negatif dengan “gaya antarmolekul.

M2. Bagaimana perilaku setiap molekul ditentukan. Hal ini dinyatakan dengan isi berikut.
M211. Untuk masing-masing molekul.
01) “Derajat kebebasan” (sejauh mana keputusan dapat dibuat tanpa dibatasi secara fisik oleh molekul di sekitarnya.)
02) “Otonomi” (derajat di mana keputusan dapat dibuat secara independen dari lingkungannya.)
03) “Originality” (derajat kemampuan untuk membuat keputusan yang berbeda dari molekul-molekul di sekitarnya dan unik untuk diri sendiri).

Nilai-nilai ini mewakili derajat berikut. Derajat di mana setiap molekul dapat melepaskan tarikan gravitasinya dan bergerak bebas. atau Derajat di mana setiap molekul tidak secara konsekuen harus memperhitungkan pengaruh gaya gravitasi individu di sekitarnya ketika memutuskan pergerakannya. Derajat di mana mereka mampu bergerak bebas. Nilai-nilai mereka berkorelasi negatif dengan “gaya antarmolekul” (saling tarik-menarik antar molekul).
Semakin besar gaya antarmolekul, semakin kuat derajat Semakin besar gaya antarmolekul, semakin kuat derajat “lepas dari kebebasan” dalam setiap molekul. (Fromm., E.)

M212. Antarmolekul. Hal ini dinyatakan sebagai berikut
01) “derajat saling ketergantungan” (secara timbal balik, derajat di mana satu molekul dipengaruhi oleh keputusan perilaku molekul lain. Derajatnya).
02) “Saling memeriksa dan menyeimbangkan” (Saling mengatur dan mengikat perilaku molekul lain. Derajatnya. Saling menarik satu sama lain ke bawah. Derajat saling “menarik kembali”.)
03) “Keseragaman” (Derajat ketidakmampuan untuk bergerak secara individual dan diskrit. Derajat “keseragaman”.)
04) “Kolektivisme” (Kecenderungan untuk bergerak serempak di bawah daya tarik bersama. Kecenderungannya. Kekuatannya).
05) “Other-orientedness” (Kecenderungan untuk menargetkan molekul lain yang sejenis. Kecenderungannya. Kecenderungan untuk saling mencari “kehangatan”.)
05B) “Antropomorfisme” (Derajat di mana objek-objek anorganik

dari jenis yang sama dibandingkan dengan objek-objek lain dari jenis yang sama. Derajat antropomorfisme.)
06) “Saling harmoni” (Derajat di mana orang-orang “bersahabat” dan “akrab” satu sama lain. (Derajat keharmonisan timbal balik.) Untuk nilai ini, dimungkinkan untuk merealisasikan isi berikut ini. Subdivisi berikut ini dimungkinkan untuk nilai ini: dari 061 di bawah hingga 063 di bawah. Nilai ini juga berkorelasi positif dengan tingkat perpaduan antar molekul atau antar integrasi. (D22-11.)
061) “Derajat pelacakan daya tarik” (Derajat daya tarik antara satu sama lain. Derajat di mana hal ini (secara positif) dilacak.)
062) “Derajat pencegahan tolakan” (Derajat pencegahan aksi tolakan (gaya tolak) antara satu sama lain. Tidak memungkinkan adanya gerakan ke arah yang berlawanan dengan lingkungan sekitar. Derajat “kebulatan suara”. Derajat mereka).
063) “Menonaktifkan Daya Penolakan Gaya Tarik Menarik” (untuk meniadakan gaya tarik menarik (ambient) antara satu sama lain.) (Untuk menonaktifkan gaya tarik-menarik antara satu sama lain.) (Untuk bergerak bebas dengan melakukan hal itu. Untuk menghalangi realisasi mereka. Derajat di mana mereka dihalangi).

Nilai-nilai ini berkorelasi negatif dengan “derajat kebebasan” dari setiap aksi molekuler. Oleh karena itu. Nilai-nilai ini berkorelasi positif dengan “gaya antarmolekul”.

M213. Versus ambien. Ini diwakili oleh yang berikut ini
01) “Sinkronisitas” (tingkat keselarasan operasional dengan lingkungan sekitar seseorang, dan sejauh mana seseorang berusaha untuk mencapainya. Derajat di mana seseorang berusaha untuk mencapainya).
02) “Sensitivitas Rasa Malu” (Benedict.,R.) (Tingkat di mana seseorang saling merasakan perhatian dan pengawasan dari molekul lain di sekitarnya. Derajat di mana seseorang merasakan hal ini.)
03) “Kemudahan diawasi” [R.Benedict] (Secara timbal balik, sejauh mana seseorang diawasi dan dipantau oleh molekul-molekul lain di sekitarnya. (Saling mempertimbangkan hal-hal berikut ini: Bagaimana perasaan molekul-molekul lain di sekitarnya tentang dirinya? Tingkat pertimbangan tersebut).
04) “Necessity of Rooting” (persetujuan sebelumnya atas tindakannya sendiri. (Persetujuan sebelumnya atas tindakannya sendiri, sejauh mana dia saling meminta realisasi mereka dari orang-orang di sekitarnya. Derajat pertimbangan tersebut).

Nilai-nilai ini menunjukkan hal-hal berikut Sejauh mana perilaku

setiap molekul ditentukan oleh perilaku molekul lain di sekitarnya. Oleh karena itu. Nilai-nilai ini berkorelasi positif dengan gaya antarmolekul.
Nilai-nilai ini berkorelasi negatif dengan "derajat kebebasan" dari setiap gerakan molekul.

M22. Arah (jalur) gerak setiap molekul. Jalan mereka. Hal ini diwakili oleh hal-hal berikut
01) "Konstanta" dan "Kelurusan".
02) "Kejelasan" (derajat di mana segala sesuatunya hitam dan putih. Derajat kejelasan).

Nilai-nilai ini berkorelasi negatif dengan gaya antarmolekul.
Arah gerak tersebut. Ini menjadi zig-zaggy, ad hoc, dan kabur karena molekul saling tarik-menarik. Hal ini mengurangi tingkat kejernihannya.
Hasilnya. "Pengarahan-tujuan" dari tindakan tersebut. (Derajat di mana seseorang bergerak dalam garis lurus menuju objek.) Derajat kejelasannya berkurang.

M23. Bagaimana setiap molekul bertanggung jawab atas tindakannya sendiri. Hal ini diungkapkan oleh
01) "Dispersi" (Derajat di mana suatu molekul berdifusi di antara molekul-molekul lainnya. Derajat dispersi).
02) "Solidarisasi" (bersama-sama dengan molekul lain, saling mengambil atau menahan satu sama lain. Derajat mereka.)
Nilai-nilai ini adalah koefisien korelasi dari gaya antarmolekul.
Nilai-nilai ini berkorelasi positif dengan gaya antarmolekul.
Derajat saling tarik-menarik meningkat. Ini meningkatkan derajat Derajat di mana perilaku seseorang tidak dapat ditentukan oleh hanya satu molekul, dirinya sendiri. Hal ini menurunkan derajat sejauh mana ia bertanggung jawab secara individual atas tindakannya sendiri.
Hasilnya. Derajat "tidak bertanggung jawab secara kolektif" atas tindakannya. Derajat di mana hal ini meningkat.

D. Dimensi distribusi
Penjelasan tentang distribusi setiap molekul (kelompok), dengan fokus pada hubungannya dengan gaya antarmolekul.

D11. Jarak timbal balik
Molekul-molekul fluida mempertahankan jarak yang sedang atau

besar satu sama lain.
Gaya tarik-menarik efektif antar molekul. Sejauh mana. “Gaya antarmolekul” sedang berlaku. Sejauh mana. Derajatnya berkorelasi negatif dengan jarak antara setiap molekul.

D21. Distribusi setiap molekul. Hal ini diungkapkan oleh konten berikut.
01) “Individualitas” (Setiap molekul saling terpisah dan independen satu sama lain. Derajat kemandirian ini. Derajat “individualisme”).
11) “Objektivitas sudut pandang” (Derajat di mana kedua pihak saling melihat satu sama lain tanpa menjadi jauh satu sama lain. Derajat objektivitas. Ketidakjelian dalam mata yang melihat yang lain).
21) “Teritorialitas” (Ruang yang disediakan oleh masing-masing molekul untuk dirinya sendiri. Ukurannya).
22) “Bidang penglihatan” (bidang penglihatan yang dimiliki setiap molekul. Ukuran, jarak dan visibilitas di dalamnya.)
23) “Privasi” (Derajat di mana setiap molekul tidak memiliki gerakannya sendiri yang dimonitor oleh satu sama lain dan oleh yang lain. Derajatnya).
24) “Derajat orientasi ruang pribadi” (Setiap molekul harus memiliki dorongan antara satu sama lain. (Derajat di mana ia membuat ruangnya sendiri tidak tergantung pada lingkungannya. Derajat dari hal ini)
31) “(Lingkungan) Eksposur” (Eksposur langsung dari setiap molekul ke lingkungan eksternal, tanpa campur tangan molekul lain. Derajat pemaparan).

Nilai-nilai ini berkorelasi positif dengan jarak timbal balik antar molekul. Oleh karena itu, nilai-nilai ini berkorelasi negatif dengan besarnya gaya antarmolekul.

D22. Distribusi antarmolekul. Ini diwakili oleh yang berikut
01) “Kedekatan timbal balik” (Derajat di mana setiap molekul mencoba mendekati satu sama lain, dari segi jarak. Derajatnya).
11) “Orientasi terhadap fusi dan integrasi” (Derajat di mana setiap molekul mencoba untuk menyatu dan berintegrasi satu sama lain. Derajat integrasi.)
12) “Bersandar satu sama lain” (Masing-masing molekul saling bersandar pada yang lain dan bersandar pada yang lain. Derajat kecondongan. Derajat orientasi “amae”. (Doi., T.))
13) “Derajat sentuhan” (Kontak dengan molekul lain. (Kontak dengan molekul lain, dan jumlah waktu, frekuensi, dan jumlah wajah

dalam kontak tersebut. (Derajat kontak lengket dengan molekul lain. Derajat kontak.)
Nilai-nilai ini. Nilai-nilai ini secara langsung berkorelasi dengan nilai-nilai berikut ini. Derajat saling tarik-menarik antar molekul. Derajat mereka. Oleh karena itu, mereka berkorelasi positif dengan besarnya gaya antarmolekul.
Nilai-nilai ini berkorelasi positif dengan sejauh mana Semakin "holistik" dan "kekeluargaan" interaksi antara setiap molekul menjadi. Sejauh mana hal ini terjadi.
21) "Pengaburan wilayah" (batas-batas wilayah bersama. Derajat di mana mereka menjadi kabur dan tidak jelas. Derajat kekaburan mereka).
Nilai ini berkorelasi positif dengan tingkat integrasi timbal balik dari masing-masing molekul. (Bagian D22-11.) Nilai ini berkorelasi langsung dengan besarnya gaya antarmolekul.
"Intermolekularitas" (Hamaguchi, E.). Derajat ini berkorelasi positif dengan nilai ini.

D23. Distribusi pada tingkat set molekul. Hal ini diwakili oleh konten berikut.
01) "Dispersi" (dispersi spasial dari area distribusi)
02) "Skala" (luas spasial atau ukuran skala spasial wilayah distribusi)
Nilai-nilai ini secara langsung berkorelasi dengan nilai-nilai berikut Besarnya jarak timbal balik antar molekul. Kesulitan tarik-menarik antar molekul.
Oleh karena itu, nilai-nilai ini berkorelasi negatif dengan besarnya gaya antarmolekul.
11) "Konsentrasi. Konsentrasi." (Derajat di mana suatu distribusi terkonsentrasi di satu tempat. Derajat itu).
12) "Kontinuitas." (Distribusi terhubung secara analog. Derajatnya.)
13) "(Mutual) degree of protection" (Derajat di mana distribusi saling memaksakan pada pasangannya sehubungan dengan lingkungan eksternal. Hal ini mencegah pemaparan. Derajat perlindungan).
Nilai-nilai ini secara langsung berkorelasi dengan nilai-nilai berikut ini Jarak antarmolekul kecil. Kemudahan gaya tarik-menarik antarmolekul bekerja.
Oleh karena itu, nilai-nilai ini berkorelasi positif dengan besarnya gaya antarmolekul.

21) "Toleransi Outlier" (Derajat di mana molekul dapat berada di bidang distribusi dengan tingkat entrainment yang rendah ke

lingkungannya. Derajatnya).
22) “Derajat desentralisasi” (Derajat di mana setiap bagian dari distribusi dipisahkan dari bagian lain. Derajatnya).
Nilai-nilai ini berkorelasi positif dengan besarnya varians dari distribusi. (->D23-01.)
Nilai-nilai ini oleh karena itu berkorelasi negatif dengan besarnya gaya antarmolekul.
31) “Densitas” (Derajat adhesi timbal balik. Derajat orientasi timbal balik, overdensitas.)
32) “Orientasi ke Tanah” (Derajat orientasi spasial ke bawah karena meningkatnya pengaruh gravitasi. Orientasi ke arah tanah. Derajatnya).
Nilai-nilai ini berkorelasi positif dengan derajat konsentrasi/aglomerasi distribusi. (->D23-11.)
Nilai-nilai ini, oleh karena itu, berkorelasi positif dengan besarnya gaya antarmolekul.

Gerakan MD x Dimensi Distribusi

M. gerak. D. distribusi. Rangkum butir-butir yang terkait dengan keduanya, dengan fokus pada hubungannya dengan gaya antarmolekul.

MD1. Difusivitas
11) “Diffusivity” (Derajat di mana daerah distribusi setiap molekul secara bertahap berdifusi. Derajatnya).
12) “Derajat kerangka distribusi yang tidak dibatasi” (Ruang distribusi tidak terbatas. Derajatnya.” Derajat di mana ruang distribusi tidak dibatasi oleh bingkai atau cetakan. Derajatnya. Tidak konstan dalam volume. Derajat ketidakkonstanan.”)
13) “Orientasi area yang tidak diketahui” (Setiap molekul secara aktif menantang dan menjelajah ke area di mana molekul lain belum didistribusikan. Derajat orisinalitas.)
14) “Derajat orisinalitas” (Menjadi yang “pertama” memasuki area target. (Untuk menjadi “yang pertama” memasuki area target, untuk menemukan atau menciptakan sesuatu yang baru di area tersebut. Derajat orisinalitas).
15) “Orientasi Interaksi” (Pergi ke area yang berbeda dan berinteraksi dengan molekul (kelompok) lain. Derajatnya).
Nilai-nilai ini berkorelasi positif dengan nilai-nilai berikut Besarnya energi operasi. Besarnya jarak timbal balik.
Nilai-nilai ini oleh karena itu berkorelasi negatif dengan besarnya gaya antarmolekul.

Nilai-nilai ini berkorelasi positif dengan nilai-nilai berikut dalam distribusi. Derajat non-“sectionalism”. Derajat non-“pot gurita”. (Maruyama., M.)

21) “Keberadaan permukaan” (permukaan atau antarmuka area distribusi. Derajat keberadaan mereka. Derajat keberadaan mereka).
22) “Perbedaan di dalam/luar” (Perbedaan antara di dalam dan di luar area distribusi. Batas dari area tersebut. Tingkat perbedaan isinya. Derajatnya).
23) “Cronyism/Clique Orientation” (Membatasi mitra interaksi pada jenis molekul yang sama di dalam area (di dalam kelompok sebaya). Derajatnya).
Nilai-nilai ini menunjukkan derajat sejauh mana setiap molekul menggumpal bersama dan hanya menyatukan molekul-molekul yang memiliki gaya antarmolekul timbal balik. Derajat di mana hal ini terjadi.
Nilai-nilai ini menunjukkan hal-hal berikut ini. “Diffusivitas” di wilayah distribusi. (MD1-11 sampai MD1-14.) Nilai-nilai ini rendah. Nilai-nilai mereka berkorelasi langsung dengan besarnya gaya antarmolekul.

31) “Tegangan permukaan” (meminimalkan luas permukaan wilayah distribusi. Jumlah energi dikalikan dengan realisasinya. Derajatnya).
32) “Penghindaran Permukaan” (Kecenderungan setiap molekul untuk menghindari situasi di mana permukaan wilayah. permukaan wilayah dan paparan langsung ke luar wilayah.)
33) “Derajat Orientasi ke Dalam” (Setiap molekul ingin berada di dalam wilayah. Kecenderungannya.)
34) “Eksklusivitas” (meminimalkan jendela ke luar (permukaan wilayah). Derajatnya).
35) “(Ke dalam) derajat oklusi” (Berputar keluar dari dalam wilayah ke luar. Realisasinya menjadi sulit. Derajatnya. “Kohesi kelompok”.)
36) “(Eksternal) derajat penutupan” (Masuk ke dalam interior dari luar wilayah. Kesulitan realisasinya. Derajatnya).
Nilai-nilai ini menunjukkan sejauh mana molekul-molekul yang memiliki gaya antarmolekul bekerja melawan satu sama lain. Sejauh mana mereka memperlakukan molekul lain sebagai orang luar. Derajat di mana mereka melakukannya.
Nilai-nilai ini berkorelasi langsung dengan besarnya gaya antarmolekul.

MD2. Fluiditas
11) “Mobilitas/fluiditas” (Perubahan sukarela dari ruang distribusi.

Derajatnya.)
12) “Skala penglihatan” (Perluasan bidang penglihatan, karena perluasan jangkauan tindakan. Derajatnya)
13) “Multidimensionalitas penglihatan” (untuk melihat suatu objek dari berbagai perspektif. Realisasi dari hal ini adalah mungkin. Derajat realisasinya).
Nilai-nilai ini berkorelasi positif dengan item-item berikut. Besarnya energi gerak. Rem dalam hal gerakan, seperti saling tarik-menarik molekul. Derajat resistensinya.
Nilai-nilai ini dengan demikian berkorelasi negatif dengan besarnya gaya antarmolekul.

21) “Derajat pengendapan” (kecenderungan molekul-molekul untuk beristirahat pada posisi yang kurang lebih sama, dengan menerapkan rem saling tarik-menarik satu sama lain. Kecenderungan seperti itu. Kecenderungan untuk “bervegetasi”.)
22) “Derajat pemeliharaan status quo” (kecuali jika “tekanan eksternal” diterapkan, kecenderungannya adalah tetap stagnan pada posisi saat ini. Kecenderungan seperti itu).
23) “stock-orientedness” (setiap lintasan molekul diakumulasikan. Kecenderungan seperti itu.)
24) “Validitas preseden” (lintasan setiap molekul mengulangi lintasan molekul lain yang telah berjalan sebelumnya. Kecenderungan seperti itu).
Nilai-nilai ini adalah kebalikan dari istilah “fluiditas”. Nilai-nilai ini berkorelasi langsung dengan besarnya gaya antarmolekul.

C. Perbandingan gerak molekul cair-gas

Berdasarkan penjelasan di atas dalam hal prinsip dan hukum, gerakan molekul gas cair harus dibandingkan satu sama lain.
Setiap molekul gas cair bersifat fluida dan memiliki energi kinetik. Derajat “energi kinetik”.
Dengan asumsi massa yang sama per molekul untuk keduanya. Kecepatan gerak molekul gas jauh lebih besar daripada kecepatan gerak molekul cairan.
Derajat gaya antarmolekul. (Kemudahan gaya tarik-menarik antarmolekul bekerja.)
1) Jarak antar molekul jauh lebih besar dalam gas daripada dalam cairan.
2) Energi kinetik setiap molekul jauh lebih besar dalam gas daripada dalam cairan.

Derajat tersebut jauh lebih besar untuk molekul cairan daripada molekul gas karena alasan di atas.
Hasil. Prinsip atau hukum di atas. Pernyataan penjelasannya. Isinya. Hal ini dinyatakan dengan isi berikut ini.
1) Gerak molekul cairan (populasi) sesuai dengan item yang berkorelasi positif dengan besarnya gaya antarmolekul.
2) Gerak molekul gas (populasi) sesuai dengan item yang berkorelasi negatif dengan besarnya gaya antarmolekul.

Tabel 1 merangkum hubungan antara (1) di bawah ini dan (2) di bawah ini.
(1)
Prinsip-prinsip dan hukum-hukum yang dijelaskan di atas. Setiap item dari deskripsi mereka.
(2)
Masing-masing item berikut ini.
//
1) Korelasi positif atau negatif dengan gaya antarmolekul. Derajat korelasinya.
2) Kesesuaian atau ketidakcocokan dengan gerakan molekul cair. Derajat kesesuaian.
3) Kesesuaian atau ketidaksesuaian dengan gerak molekul gas. Derajat kesesuaian atau ketidakcocokan dengan gerak molekul gas.
//

Prinsip-prinsip dan hukum yang dijelaskan di atas. Korespondensi isinya dengan gerak molekul gas-cair yang sebenarnya. Contoh-contohnya diberikan di bawah ini.
I. Gaya antarmolekul
Untuk meniadakan gaya antarmolekul dalam cairan. Dengan kata lain, untuk mengubah cairan menjadi gas. Untuk mencapai hal ini, sejumlah besar energi harus dipasok dari luar.
M. Dimensi gerakan
Derajat keteguhan atau kelurusan arah gerak. Derajat gerakan seperti itu jauh lebih besar untuk molekul gas daripada molekul cairan. -M211-01.
D. Dimensi distribusi
Kerapatan distribusi jauh lebih besar untuk cairan daripada untuk gas. (1000 kali.) ->D22-31.
Ukuran area yang dibutuhkan oleh jumlah kelompok molekul yang sama. (Volume.) Lebih kecil dalam cairan.
Contoh.
Jika Anda memasukkan air cair ke dalam balon yang telah

dikempiskan dan ditempatkan dalam air mendidih. Balon akan mengembang dengan cepat saat air menguap. -D23-01.
Pada ruang naik dan turunnya distribusi. Gas naik ke arah langit. Cairan turun ke arah tanah. -D23-32.
MD: Perkalian dimensi gerak dengan dimensi distribusi.
Cairan adalah “volume konstan”. Difusi” jarang diamati dalam cairan.
Contoh.
Misalkan kita membuka tutup wadah yang berisi air cair. Air itu tidak keluar seperti uap air yang menguap. -MD1-11.
“Permukaan dan antarmuka” di wilayah distribusi. Mereka hanya ada dalam cairan. (Contoh. Tuangkan air ke dalam gelas transparan dan Anda bisa melihat batas-batasnya). -MD1-21.
“Tegangan permukaan” hanya ada dalam cairan. (Contoh: sebuah sen yang mengambang di permukaan air. Satu sen yang mengambang di permukaan air). -MD1-31.
Cairan tidak memiliki kecenderungan untuk bergerak atau mengalir di wilayah distribusi.
Contoh.
Setetes air, sekali dijatuhkan pada permukaan horizontal. Ia akan tetap berada di sana selamanya kecuali jika Anda meniupnya dari luar (tekanan eksternal). -MD2-11.

Tentang kedekatan psikologis

Ringkasan bergambar dari konsep kedekatan psikologis dan jarak antara individu, yang merupakan kunci untuk menjelaskan kering dan basahnya gaya perilaku. Semakin basah sikapnya, semakin besar tingkat kedekatan psikologis dengan orang lain.

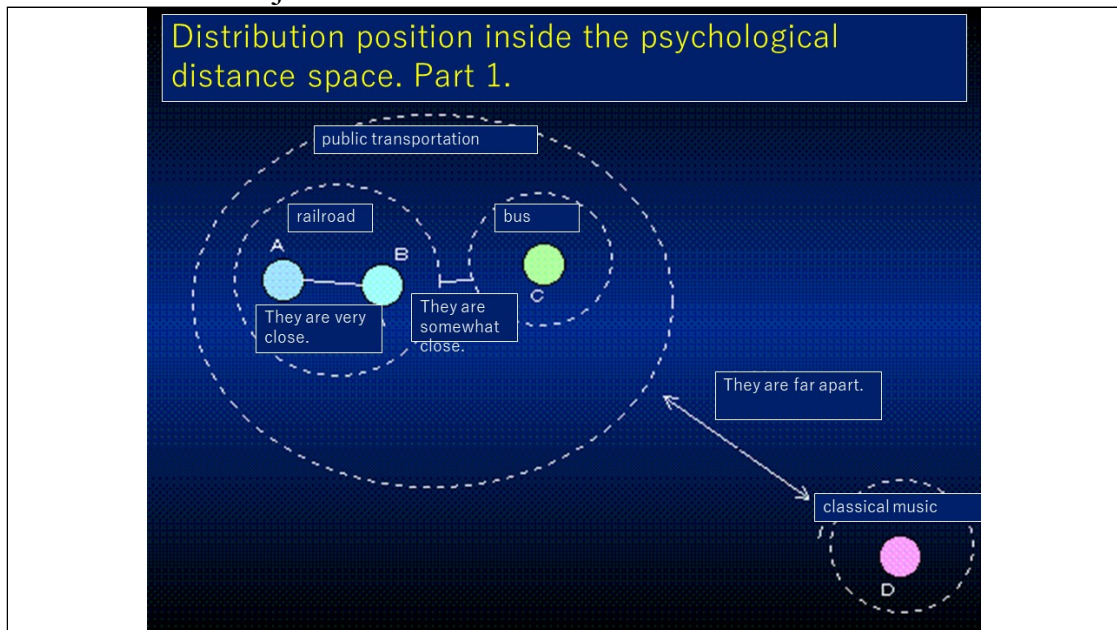
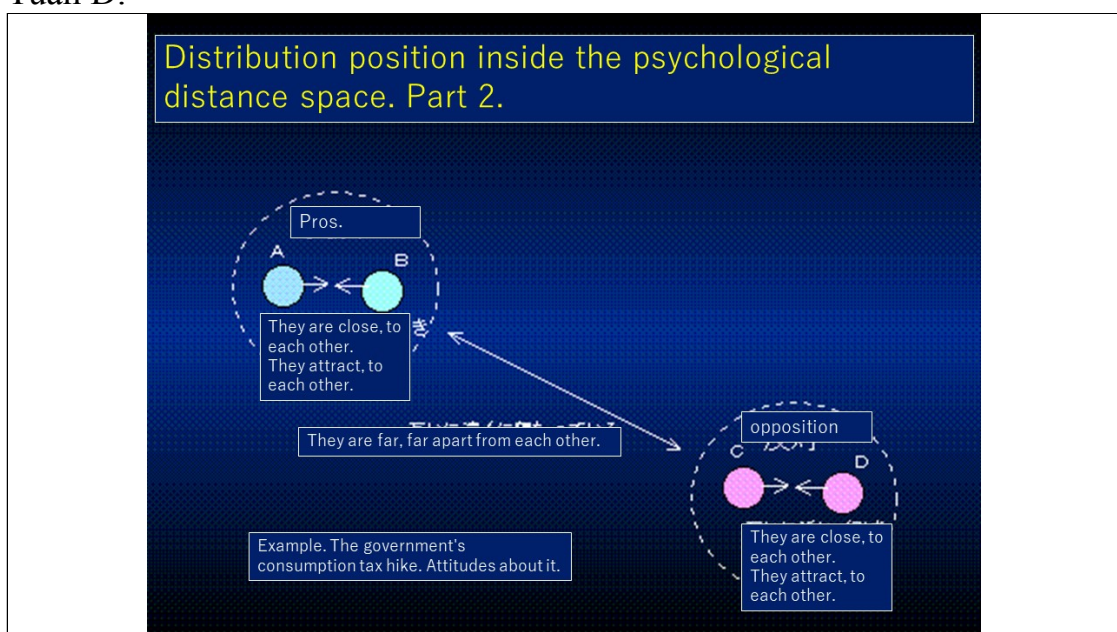
1. Apa itu ruang jarak psikologis?
Awalnya, mereka yang memiliki gagasan yang sama satu sama lain dianggap memiliki jarak mental yang kecil atau dekat antara satu sama lain, seperti saling memanggil “kawan”. Di sisi lain, orang-orang yang memiliki pandangan yang berbeda atau berlawanan satu sama lain dianggap memiliki jarak yang lebih besar atau lebih jauh satu sama lain.
Rasa jarak seperti itu dalam hubungan interpersonal telah dijelaskan oleh Ichiro Yamane (1987), misalnya, dalam istilah jarak psikologis (interpersonal).

Untuk menjelaskan jarak psikologis antarpribadi (interpersonal) antarindividu ini, kita akan menggunakan konsep “ruang jarak psikologis”. Konsep “ruang mental” diperkenalkan di bawah ini sebagai isi dari yang berikut ini.
Konsep “ruang mental” diperkenalkan sebagai berikut: “Ruang yang menangkap area minat seseorang dalam ruang n-dimensi dan memungkinkan untuk menunjukkan dengan jelas di mana setiap orang berada di dalam ruang itu. (Posisi keberadaan setiap orang tergantung pada perbedaan dalam bidang minatnya.

atau

Ruang multidimensi bagi individu untuk mewakili apakah mereka secara psikologis dekat atau jauh satu sama lain.

2. posisi distribusi dalam ruang jarak psikologis.
Untuk memikirkan posisi distribusi beberapa orang dalam ruang jarak psikologis (mentalposition). Mengetahui di mana seseorang berada dalam ruang jarak psikologis sama dengan mengetahui apa yang dia minati dan ide-ide apa yang dia setujui.
Misalnya, ketika Tuan A dan Tuan B memiliki hobi yang sama yaitu rel kereta api, maka posisi distribusi mereka dalam ruang jarak psikologis berada dekat dengan konsep rel kereta api dan hampir identik (berdekatan satu sama lain.
Ketika Pak C memiliki hobi naik bus yang dekat dengan rel kereta api (keduanya dapat disamakan sebagai transportasi umum. Ketika Tuan D hanya memiliki satu hobi, musik klasik, yang sama sekali berbeda dengan transportasi kereta api dan bus, posisi distribusi Tuan D berbeda dengan Tuan A, B, dan C, tetapi mereka sangat

dekat. Mereka berjauhan.

Atau, anggaplah bahwa konsep jarak psikologis ruang diperkenalkan sehubungan dengan dukungan dan oposisi terhadap kenaikan tarif pajak konsumsi: Ketika Tuan A dan Tuan B sama-sama mendukung kenaikan pajak konsumsi, Tuan A dan Tuan B saling berdekatan dalam ruang jarak psikologis. Ketika Tuan C dan Tuan D menentang kenaikan pajak konsumsi, Tuan C dan Tuan D saling berdekatan tetapi berjauhan dari Tuan A dan Tuan B, yang mendukung kenaikan tersebut. (Jauh.) Dalam kasus ini, kekuatan daya tarik-menarik antara mereka yang dekat satu sama lain bisa bekerja di antara Tuan C dan Tuan D.

Jika Tuan C berhenti menentang kenaikan tarif pajak konsumsi dan

bergerak lebih dekat untuk menyetujuinya, Tuan C akan bergerak dalam ruang jarak psikologis untuk lebih dekat dengan Tuan A dan Tuan B (yang mendukung kenaikan tarif pajak konsumsi).

3. Jarak dalam ruang jarak psikologis

Cara untuk menghasilkan jarak dalam ruang jarak psikologis adalah sebagai berikut.

(1) Diberikan seseorang yang termasuk dalam suatu konsep, mereka yang dekat dengan konsep tersebut dihitung dekat dan mereka yang jauh dari konsep tersebut dihitung jauh.

(2) Untuk konsep yang sama, mereka yang setuju satu sama lain dihitung sebagai dekat satu sama lain, dan mereka yang tidak setuju satu sama lain dihitung sebagai jauh.

(3) Mereka yang lebih atau kurang berhubungan erat satu sama lain dianggap lebih dekat dan mereka yang kurang atau lebih berhubungan erat satu sama lain dianggap lebih jauh.

Jarak dalam ruang jarak psikologis ini dianggap terkait dengan jarak antara sel atau kelompok sel yang mewakili setiap konsep dalam sistem saraf kranial (yang diukur dengan waktu transduksi stimulus). Jarak dalam ruang jarak psikologis ini dianggap berhubungan dengan jarak antara sel atau kelompok sel yang mewakili setiap konsep (diukur dalam waktu transduksi stimulus) dalam sistem saraf otak.

4. Hubungan dengan ruang fisik

Manusia secara fisik dekat satu sama lain, tetapi terpisah satu sama lain dalam ruang jarak psikologis. (Dan sebaliknya.) Hal-hal seperti itu terjadi. Misalnya, seseorang yang mendukung kenaikan pajak konsumsi dan seorang penentang tinggal di gedung apartemen yang sama pada waktu yang sama.

5. Lokasi keberadaan psikologis

Posisi yang ditempati oleh setiap orang dalam ruang jarak psikologis harus dipandang sebagai “posisi psikologis keberadaan” (posisi mental).
Posisi psikologis keberadaan adalah.
1) Domain, bidang, dan dimensi (minat, preferensi, hobi, ideologi, dll),.
2) Atribut dan afiliasi (ras, jenis kelamin, wilayah tempat tinggal, dll.)
3) Tingkat (pengetahuan, kecerdasan, pembelajaran, kemampuan, dll.), kelas dan status (sosial, seperti posisi dalam organisasi), dan
4) Pola (pikiran, perilaku, kebiasaan)
Adalah mungkin untuk menjelaskan hal ini dalam hal konsep dan istilah yang menentukan di mana setiap orang berada dan dimiliki. Semakin besar kesamaan antara diri sendiri dan orang lain dalam setiap konsep, semakin dekat posisi psikologis keberadaan psikologis mereka dan semakin dekat jarak psikologis di antara mereka. Misalnya, mereka yang memiliki kepentingan yang sama secara psikologis lebih dekat satu sama lain daripada mereka yang tidak. Sebaliknya, ketika nilai-nilai satu sama lain menjadi berbeda, ketika mereka tidak lagi memiliki minat dan kepentingan yang sama, dan ketika tingkat kemampuan dan kinerja mereka semakin jauh, mereka menjadi jauh secara psikologis satu sama lain.
Ada dua jenis posisi psikologis yang jauh dari keberadaan.
(1) Ditentukan secara genetis. Perbedaan jenis kelamin antara pria dan wanita.
(2) Berdasarkan karakteristik yang diperoleh atau budaya (perbedaan gaya hidup antara tinggal di Jepang dan di Amerika Serikat)

Ketika dua orang memiliki posisi psikologis yang berbeda, mereka dianggap terpisah dan berbeda satu sama lain, dan ketika mereka berbagi posisi psikologis yang sama, mereka dianggap basah, karena bersatu dan terintegrasi satu sama lain.

Mereka yang dekat satu sama lain dalam hal posisi psikologis dan jarak psikologis mereka mungkin orang asing pada awalnya, tetapi begitu mereka mulai mengenal satu sama lain, mereka menjadi dekat satu sama lain sebagai “Oh, kami hanya teman”. Juga, mereka harus bisa bertahan sebagai teman dan kekasih. Di sisi lain, orang yang secara psikologis jauh satu sama lain mungkin dekat satu sama lain pada awal perkenalan mereka, tetapi ketika mereka saling mengenal lebih baik, mereka akan merasa tidak nyaman dengan perbedaan pemikiran di antara mereka, dan hubungan itu secara bertahap akan

memudar.

6. Orientasi kedekatan psikologis

Orientasi manusia dalam sikap mereka terhadap posisi psikologis yang sama atau lebih dekat keberadaannya satu sama lain dapat digambarkan dengan istilah “orientasi kedekatan psikologis”.

Alasan untuk menggunakan istilah kedekatan daripada kedekatan dalam hal ini. Ini adalah sebagai berikut.
Kedekatan hanyalah semakin dekat dengan orang lain.
Kedekatan adalah tetap dalam keadaan lengket dengan lawan sebagai hasil dari pendekatan. (Untuk tetap bersama lawan.) Ini karena termasuk di dalamnya.

(Psikologis) ketertarikan timbal balik. Ini berarti bahwa mereka secara bertahap bergerak lebih dekat satu sama lain (secara psikologis) dan akhirnya merangkul dan menjadi satu. (Menjadi satu, menyatu.) Dapat dikatakan bahwa orientasi yang kuat untuk mengurangi dan pada akhirnya mengurangi jarak psikologis dengan orang lain menjadi nol dapat dirasakan seolah-olah itu adalah kekuatan gravitasi antara kedua belah pihak, yang mengarah ke perasaan basah dalam arti interpersonal.
Dengan demikian, orientasi kedekatan psikologis, yang mencoba untuk saling mendekatkan diri secara psikologis dan fisik, adalah substansi dari daya tarik psikologis yang memberikan perasaan basah kepada orang lain. Ketika orientasi kedekatan ini kuat dan seseorang tidak ingin menempel pada orang lain dan menjauh darinya, maka orientasi ini basah, dan ketika orientasi ini lemah dan seseorang tidak keberatan menjauh dari orang lain, maka orientasi ini kering.

Misalnya, seorang anak yang dekat dengan ibunya dan ibunya yang dengan senang hati memeluknya, seorang siswa yang mengagumi gurunya dan gurunya yang menerimanya, dan seorang pria dan seorang wanita yang terlibat secara romantis, semuanya dekat satu sama lain dan mereka memiliki orientasi kedekatan psikologis yang sesuai dengan ketertarikan ini.

Untuk lebih dekat dengan orang lain, yaitu, untuk mengurangi jarak psikologis, ada dua cara untuk melakukannya.

1) “Menyerang”: mendekati orang lain secara psikologis dengan bergerak sendiri.
2) Mencoba secara psikologis menarik pasangan yang “menarik” kepada Anda. Untuk mencoba menghentikan orang lain yang mencoba menjauh dari Anda dalam posisi psikologis Anda.
Ada dua strategi yang mungkin untuk ini. Keduanya menyebabkan sensasi interpersonal yang basah bagi orang lain karena seseorang merasakan ketertarikan psikologis kepada orang lain saat melakukan tindakan yang dimaksud.
Contoh strategi “ofensif” adalah, misalnya, simpati, kesepakatan, sifat alami, dan kasih sayang.
Empati, kesepakatan, dan simpati adalah sikap yang menunjukkan bahwa seseorang memiliki kesamaan psikologis dengan orang lain dan bahwa seseorang secara psikologis dekat dengannya. Ini adalah orientasi psikologis untuk mengurangi jarak psikologis dari orang lain dengan mendekatkan diri kepadanya.
Kepatuhan adalah tindakan secara aktif mendekati seseorang yang secara psikologis jauh dari Anda, atau melekat padanya dalam upaya untuk mempertahankan keadaan kedekatan yang sama. Contoh dari hal ini adalah keinginan anak untuk melekat pada orang tuanya.
Pemujaan terutama merupakan keinginan untuk dekat atau pergi ke atasan seseorang. Contoh dari hal ini adalah seorang siswa yang dengan hormat mencoba mendekati seorang guru. Dengan cara ini, dengan “memuja” dan “memuja” mereka, mereka mencoba untuk lebih dekat dengan atasan mereka dengan bergerak ke arah mereka, atau dengan tetap dekat dengan mereka, yang, dari samping, tampaknya menjadi daya tarik psikologis antara mereka dan atasan mereka.

Dalam strategi “ofensif”, ada dua tingkatan lagi.
1) “Upward”: mencoba mengejar lawan yang berada di level yang lebih tinggi dari Anda.
2) “Ke bawah”: Mencoba mengejar lawan yang berada di level yang lebih rendah dari Anda, atau “Downward”: Mencoba untuk jatuh ke level yang sama dengan lawan yang berada di level yang lebih rendah.
Ada dua cara yang mungkin untuk melakukan ini.
Contoh “ke atas” adalah ketika seseorang dengan prestasi akademik yang buruk untuk memulai dengan mencoba bergabung dengan kelompok berprestasi tinggi yang ada dengan belajar keras.
Contoh strategi “menurun” adalah mendaki dengan kecepatan orang yang paling lemah dalam suatu kelompok.

Di sisi lain, contoh taktik “tarik” termasuk ajakan/intrik, riasan/pakaian, kecemburuan, iri hati, cemburu, dan bantuan.

Ajakan atau godaan adalah “Apakah Anda ingin ________ seperti saya? Ini adalah perilaku yang mencoba membimbing orang lain ke keadaan yang sama dengan Anda, seperti Ini didasarkan pada orientasi untuk membawa gerakan orang lain ke arah memperpendek jarak psikologis antara mereka dan diri mereka sendiri, memberi mereka perasaan basah.
Make-up dan berdandan adalah tindakan yang mencoba membuat orang lain (terutama lawan jenis), yang akan menjauh dari Anda jika dibiarkan tanpa pengawasan, berpaling ke arah Anda atau memperhatikan Anda dengan membuat penampilan Anda mencolok. (Ini adalah tindakan yang mencoba menarik mereka kepada Anda.) Ini adalah tindakan untuk menarik orang lain yang tidak tertarik pada Anda secara psikologis dan untuk menarik mereka lebih dekat kepada Anda. Jelas bahwa di sinilah kekuatan untuk “menarik” perhatian orang lain, atau dengan kata lain, daya tarik psikologis, ikut bermain. Ini adalah orientasi psikologis untuk mengurangi jarak psikologis dengan orang lain dengan cara membuat orang lain mendekatinya, memberikan perasaan basah pada orang lain.
Dalam kecemburuan cemburu, seseorang yang mencoba menjauh dari dirinya sendiri untuk mendekati orang lain (terutama lawan jenis) mencoba menarik kembali dirinya dengan melepaskan diri dari orang lain, dan itu dapat dianggap sebagai mengerahkan daya tarik psikologis kepada orang lain dalam hal menarik orang lain secara psikologis untuk kembali kepadanya.
Beberapa strategi “tarikan” termasuk, selain aspek level.
1) “Raise”: menaikkan lawan yang berada di level yang lebih rendah dari Anda ke level yang sama dengan Anda.
2) “Menurunkan”: menarik lawan yang berada di level yang lebih tinggi dari Anda untuk membawanya turun ke level Anda.
Contoh dari “menaikkan” adalah menolong atau menyelamatkan orang lain, dan contoh dari “menurunkan” adalah menyeret orang lain ke bawah karena kecemburuan.
Kecemburuan adalah ketika seseorang yang awalnya berada di level Anda dan secara psikologis dekat satu sama lain mencoba untuk meningkatkan ke tingkat yang lebih baik dan lebih tinggi dari Anda karena suatu alasan (misalnya, mereka mencoba untuk mencapai promosi ke posisi yang lebih tinggi di tempat kerja). Menarik orang lain ke tingkat yang lebih rendah di mana Anda sekarang tinggal ketika Anda tertinggal (misalnya, orang lain telah mencoba untuk mencapai promosi ke tingkat yang lebih tinggi di tempat kerja)

karena Anda telah tertinggal. (misalnya, membongkar skandal mereka.) Dengan melakukan hal itu, Anda menarik orang lain kembali lagi. (Untuk menyeret mereka ke bawah.) Dengan melakukan itu, cobalah untuk membuat mereka berbagi tingkat psikologis yang sama dengan Anda lagi. (Misalnya, cobalah untuk membuat level pekerjaan mereka sama dengan Anda.) Dengan cara ini, cobalah untuk menutup jarak psikologis antara Anda dan orang lain. Ini adalah pekerjaan pikiran. Orientasi yang kuat pada posisi psikologis bersama ini menciptakan perasaan basah.
Bantuan lebih dari Anda (misalnya, tingkat pembelajaran dalam suatu mata pelajaran. Penyediaan alat atau fungsi yang membantu meningkatkan tingkat pembelajaran bagi seseorang yang tertinggal di bawah Anda (misalnya, dalam suatu bidang studi). (misalnya, mengajarkan mereka materi pelajaran dengan cara yang mudah dipahami.) Meningkatkan tingkat kesamaan psikologis antara Anda dan orang lain (misalnya, memberi nilai tinggi dalam materi pelajaran) dengan membawa mereka ke tingkat yang lebih dekat dengan Anda. (misalnya, saling menandai nilai tinggi dalam materi pelajaran) untuk membawa orang lain lebih dekat dengan Anda secara psikologis dengan meningkatkan derajat (misalnya, mampu memiliki tingkat percakapan yang sama tentang materi pelajaran yang bersangkutan).
Kedekatan psikologis ini memiliki aspek positif dan negatif. Sisi positifnya, hal ini membawa kehangatan dan “kemanusiaan”, seperti dalam persahabatan dan kasih sayang. Orang yang ramah kepada Anda dan menyayangi Anda memberi Anda kesan positif bahwa mereka manis dan bersahabat. Di sisi lain, aspek negatifnya mencakup kendala, ketidaknyamanan, dan gangguan yang disebabkan oleh kelekatan pada pasangan seseorang atau dimanjakan olehnya. Aspek positif dan negatif ini bisa langsung diterjemahkan ke dalam kekuatan dan kelemahan seseorang dengan kepribadian dan sikap basah.
Rasa terkekang dan terhalang yang dirasakan seseorang ketika seseorang terus-menerus melekat atau cemburu pada orang lain adalah hasil dari ketertarikan psikologis dari orang lain, dan itu adalah hasil dari pengekangan psikologis yang menghalangi seseorang untuk bergerak bebas. Rasa pengekangan psikologis tercipta dan orang tersebut tidak bisa bergerak bebas. Ini adalah hasil dari hal ini. Dengan mengukur kekuatan perasaan terikat dan terkekang ini melalui kuesioner dan wawancara, kita sebenarnya dapat mengukur daya tarik psikologis yang merupakan sumber kebasahan, yang merupakan kekuatan yang tidak terlihat. Dengan kata lain, lama dan frekuensi waktu yang dihabiskan dalam

kedekatan dengan orang lain (atau dalam hubungan dengan orang lain), dan frekuensi perilaku orang yang mencoba mempertahankan kedekatan dengan orang lain (atau hubungan dengan orang lain), seperti terus-menerus mengikuti orang lain, menempel pada orang lain, atau berbicara tanpa henti dan tidak memutuskan percakapan begitu orang tersebut mulai berbicara, dapat diukur sebagai daya tarik psikologis. Dapat diukur sebagai kekuatan daya tarik.

7. Kekuatan pendorong untuk kedekatan psikologis

Energi untuk mengamankan dan mempertahankan kedekatan psikologis dengan orang lain memiliki fungsi untuk menjaga jarak psikologis antara kita dan orang lain. Orientasi terhadap kedekatan timbal balik dalam hubungan interpersonal ini adalah daya tarik psikologis yang setara dengan kekuatan antarmolekul fisik.

Manusia cenderung mencari orang yang secara psikologis dekat satu sama lain (teman, kekasih, keluarga…) satu sama lain. Atau, kita mencoba untuk memiliki lebih banyak kesamaan dengan orang yang kita temui. (Kedekatan psikologis.) Juga, mencoba mempertahankan keadaan di mana Anda dan orang lain memiliki banyak kesamaan. (Mempertahankan kedekatan psikologis.) Keadaan ketertarikan psikologis satu sama lain. Manusia pada dasarnya basah dalam hal mencari mereka.

Manusia memperoleh kesenangan karena diterima oleh orang lain dan ketidaknyamanan karena ditolak oleh orang lain. Manusia lebih suka bertemu dengan orang yang memiliki kesamaan pendapat dengan mereka dan tidak suka bersama dengan orang yang memiliki pendapat yang berbeda dan berlawanan dari mereka. Diterima oleh orang lain berarti menunjukkan bahwa mereka berada dalam posisi psikologis yang sama dengan Anda, dan ditolak oleh mereka berarti menunjukkan bahwa mereka tidak berada dalam posisi psikologis yang sama dengan Anda.

Orang yang memiliki pendapat yang sama dengan Anda atau yang setuju dengan Anda merasa dekat dengan Anda. Seseorang yang memiliki pendapat yang sama dengan diri sendiri dekat dengan posisi diri sendiri dalam ruang jarak psikologis (jarak psikologisnya kecil). Ini karena mereka dekat satu sama lain dalam ruang jarak psikologis. Seseorang yang memiliki pendapat yang sama dengan diri sendiri dekat satu sama lain dalam ruang jarak psikologis (yaitu, jarak psikologisnya kecil), atau berbagi posisi yang sama dengan diri sendiri.

Manusia lebih suka bersama dengan orang-orang yang berpikir seperti mereka, yaitu, orang-orang yang secara psikologis dekat dengan mereka, sehingga menciptakan kecenderungan bagi mereka untuk bersatu hanya dengan jenis mereka sendiri. (Orientasi sejenis.) Hal ini karena secara psikologis menyenangkan untuk merasakan afirmasi dan penerimaan diri seseorang oleh orang-orang yang berpikir sama dengan dirinya. Untuk mengejar sensasi yang menyenangkan ini, kita mencoba untuk dekat dengan orang lain di sekitar kita. Dengan kata lain, kita mencoba menyesuaikan pikiran kita dengan orang lain di sekitar kita untuk berbagi pikiran kita dengan mereka. Perilaku sosial kita, seperti keinginan untuk afinitas dan keinginan untuk bekerja sama dengan orang-orang yang mirip dengan kita, yang menyukai kita, dan yang berada di pihak kita, serta keinginan untuk bertukar bantuan, dan keinginan untuk menyelaraskan dan mengikuti tren, dimotivasi oleh sensasi menyenangkan yang ditimbulkan oleh kedekatan psikologis dengan orang lain di sekitar kita.

Di sisi lain, jika Anda berada di perusahaan orang-orang yang berpikir berbeda dari Anda, yaitu, orang-orang yang acuh tak acuh dan acuh tak acuh terhadap minat Anda atau yang menyangkal pendapat Anda, Anda akan merasa tidak nyaman (misalnya, tidak nyaman dan tidak menyenangkan) dan tidak akan menikmati kebersamaan dengan mereka lebih lama lagi. Orang cenderung merasa tidak nyaman (misalnya, tidak nyaman dan tidak menyenangkan) ketika mereka berada di sekitar orang-orang yang acuh tak acuh terhadap minat mereka sendiri atau yang tidak setuju dengan pendapat mereka sendiri, dan mereka tidak ingin bersama mereka lagi. Fakta bahwa kita tidak menikmati kebersamaan dengan seseorang yang secara psikologis jauh dari kita adalah bukti bahwa kita memiliki mekanisme bawaan dalam pikiran kita yang membuat kita merasa tidak nyaman secara proporsional dengan jarak psikologis antara kita dan orang lain.

Dengan demikian, manusia memiliki kekuatan pendorong dalam tulang punggung pikiran mereka yang mendorong mereka untuk dekat secara psikologis satu sama lain, dan mereka pada dasarnya adalah makhluk basah dalam hal itu. Dorongan ini membawa orang dalam kedekatan satu sama lain, yang pada gilirannya menciptakan kelompok dan masyarakat di mana orang-orang yang secara psikologis dekat satu sama lain bersatu.

Fakta bahwa orang lebih suka bertemu dengan orang-orang yang secara psikologis sama atau dekat dengan mereka dan tidak suka ditemani orang-orang yang secara psikologis jauh dari mereka adalah bukti bahwa mereka merasa nyaman dengan kedekatan

psikologis dengan orang lain. Diperkirakan bahwa mekanisme psikologis yang membuat kita merasa nyaman dengan kedekatan psikologis dengan orang lain bukanlah sifat yang diperoleh, tetapi secara genetik telah ditentukan sebelumnya.

Kedekatan psikologis dengan orang lain adalah “kehangatan” psikologis yang kita rasakan. Kehangatan ini sama dengan mekanisme di mana kita merasakan kehangatan dalam kasus kedekatan fisik, dan merupakan hal yang paling alami dan menyenangkan bagi manusia.

Dari perspektif psikologis evolusioner, kita lebih mungkin melindungi diri kita sendiri dari bahaya dan bertahan hidup ketika kita berada di dekat satu sama lain, karena kita lebih mungkin untuk saling membantu pada saat dibutuhkan. Manusia merasa lebih nyaman berdekatan satu sama lain karena mereka yang lebih suka berdekatan satu sama lain lebih mungkin bertahan hidup di lingkungan yang keras daripada mereka yang tidak, jadi hanya mereka yang mewarisi sifat ini yang bertahan hidup.

Secara psikologis tidak berada bersama orang lain di sekitar mereka membawa perasaan kesepian dan isolasi yang tidak menyenangkan. Individu yang memiliki rasa nyaman dengan adanya orang-orang yang secara psikologis dekat dengan mereka, lebih mungkin bertahan hidup karena mereka lebih mungkin bertahan hidup sebagai suatu organisme. Dari perspektif biologis, penjelasan berikut ini

Dari perspektif biologis, penjelasan berikut ini juga dimungkinkan. Jika Anda berada dalam kedekatan psikologis dengan orang lain, orang lain akan memiliki cara yang sama dalam merasakan dan memikirkan sesuatu dengan Anda. Oleh karena itu, kita melihat orang lain sebagai makhluk yang sama dengan diri kita sendiri, dan kita melihat keberadaan orang lain seolah-olah terjadi perpanjangan atau perluasan dari tubuh kita sendiri.

Ada dorongan mendasar dalam organisme untuk menyebarkan replikasi dirinya sendiri seluas-luasnya, untuk bertahan dalam waktu yang lama. Inilah tepatnya bagaimana gen berperilaku.

Tetapi ada juga dorongan untuk menyebarkan cara berpikir dan perasaan seseorang secara luas dalam jangka waktu yang lama, bahkan dalam aspek yang diperoleh dan budaya yang tidak secara langsung terkait dengan genetika. Tidak hanya secara genetik, tetapi juga secara budaya, ketika orang lain memiliki kesamaan dengan Anda, Anda merasa nyaman melihat duplikat diri Anda pada orang lain. Kecenderungan ini tidak hanya terlihat dalam hubungan orang tua-anak yang dekat secara genetik, tetapi juga dalam hubungan teman dan teman sebaya yang tidak terkait secara genetik satu sama

lain.
Karena orang-orang yang secara genetik terkait satu sama lain (orang tua dan anak) memiliki latar belakang genetik yang sama, mereka cenderung melihat satu sama lain sebagai perpanjangan diri mereka secara psikologis. Kecenderungan untuk menganggap orang lain yang secara psikologis dekat satu sama lain sebagai objek perluasan diri tidak terbatas pada mereka yang secara genetik terkait satu sama lain, tetapi didistribusikan secara luas di antara mereka yang memiliki topik dan nilai yang sama, seperti mereka yang memiliki minat yang sama.
Misalnya, orang yang memiliki hobi yang sama tentang rel kereta api cenderung memiliki rasa solidaritas satu sama lain, karena mereka dapat berbicara satu sama lain tentang rel kereta api, terlepas dari tempat tinggal atau usia mereka. Hal ini karena mereka memiliki kesamaan psikologis satu sama lain. Merasakan kesamaan psikologis ini dengan orang lain memungkinkan mereka untuk melihat perpanjangan atau replikasi diri mereka sendiri dalam diri orang lain, yang mengarah pada konfirmasi identitas diri dan kebutuhan akan perbedaan antara diri dan yang lain, dan mengurangi jarak psikologis antara diri dan orang lain.
Menjadi dekat secara psikologis dengan orang lain menyebabkan peningkatan bagian diri kita yang dapat kita identifikasi. Dengan meningkatkan kesamaan psikologis kita dengan orang lain, kita juga meningkatkan perubahan diri kita yang dapat kita temukan pada orang lain, dan dengan demikian kita menghitung lebih banyak salinan diri kita pada orang lain. Keinginan psikologis untuk mengurangi jarak psikologis antara satu sama lain dan yang lainnya, yaitu, keinginan untuk kedekatan psikologis, secara luas didasarkan pada motivasi organisme untuk replikasi diri.
Orientasi manusia yang melekat pada replikasi diri dan perluasan diri ini memunculkan orientasi untuk mengidentifikasi secara psikologis satu sama lain dan untuk mendekatkan diri satu sama lain. Ini adalah dasar psikologis untuk “saling tarik-menarik” antara manusia dan satu sama lain untuk menjadi satu dengan yang lain. Dalam pengertian ini, orientasi yang melekat pada replikasi diri dan ekspansi inilah yang merupakan kekuatan pendorong di balik saling ketergantungan basah dari saling tarik-menarik.
Dengan demikian, kebasahan adalah kekuatan pendorong di balik kebersamaan kita dan berhubungan satu sama lain. Kebasahan kepribadian manusia adalah akar dari kekuatan pendorong di balik pembentukan masyarakat manusia. Orang basah berfungsi sebagai “lem sosial” yang mencoba melekatkan dan menghubungkan orang-orang kering yang bergerak terpisah dan tidak berhubungan

sebagaimana adanya, satu sama lain.

8. Dorongan untuk keterpencilan psikologis (kekeringan)

Meskipun tampaknya bertentangan dengan hal di atas, diperkirakan bahwa manusia juga memiliki dorongan bawaan untuk memisahkan diri dari satu sama lain dan menjadi kering. Dengan kata lain, kita memiliki keinginan bawaan untuk melakukan hal-hal yang berbeda dan tidak terlalu lengket satu sama lain.

Ketika orang mencoba untuk mempertahankan kedekatan psikologis dan kesamaan dengan melakukan hal-hal yang sama dengan orang lain, seperti mengikuti tren, mereka cenderung membuat diri mereka seragam dan impersonal satu sama lain, dan individu menjadi terkubur dalam keseluruhan. Ini adalah keinginan yang melekat pada diri manusia untuk menonjol dari orang lain, menjadi unik, dan untuk menyebarkan namanya di masyarakat. (Untuk mendapatkan ketenaran sosial, untuk menyebarkan sebanyak mungkin keturunan asli seseorang dalam hal budaya yang diperoleh ke masyarakat). Untuk melawan keinginan yang dimiliki seseorang untuk hal ini. (Keinginan ini mungkin juga bawaan lahir.)

Juga, ketika orang terlalu lengket, mereka secara alami memiliki keinginan untuk menjadi kering, untuk memiliki privasi mereka sendiri, untuk memiliki ruang mereka sendiri, untuk pergi ke arah yang ingin mereka tuju, dan sebagainya.

Dalam hal ini, kita tidak bisa hidup sendiri, dan tidak peduli seberapa banyak kita menganjurkan gagasan kemandirian kering dan kemandirian diri, kita berakhir dalam hubungan saling ketergantungan dengan orang lain. Di sisi lain, mereka yang berorientasi pada kekeringan cenderung mencari apa yang tidak mereka miliki dalam diri mereka sendiri dan apa yang tidak mereka miliki dalam diri mereka sendiri dari satu sama lain. dan mencoba untuk bergerak ke arah “saling melengkapi” sambil tetap berbeda satu sama lain. Dengan kata lain, ketika orang-orang yang berbeda satu sama lain dan secara psikologis jauh dari satu sama lain saling membantu, itu mengambil bentuk pembagian kerja sosial. Dalam hal ini, pembagian kerja sosial adalah manifestasi dari ikatan kering antara manusia.

9. homofobia dan konflik psikologis

Sifatnya sedikit berbeda dari yang di atas, tetapi jika seseorang dari jenis Anda sendiri berperilaku dengan cara yang tidak diinginkan oleh Anda, Anda akan tergoda untuk menyangkal bahwa Anda adalah jenis mereka. Itulah yang dimaksud dengan kebencian yang baik hati.

Misalnya, seorang penggemar kereta api yang suka diam mungkin menjadi tidak nyaman ketika dia melihat orang-orang dari jenisnya sendiri bermain-main di luar batas-batas apa yang diharapkan darinya di stasiun atau di tempat lain di sekitar mobil langka, dan dia mungkin tergoda untuk pergi, berpura-pura acuh tak acuh terhadap situasi tersebut, tidak ingin dianggap sebagai jenisnya sendiri.

Konflik psikologis seperti itu diperkirakan terjadi ketika seseorang yang tampaknya berada di satu sisi kelas yang sama dan secara psikologis jauh dari Anda, tetapi di sisi lain memiliki jenis nilai yang ingin Anda sangkal dan secara psikologis menjauh dari pada saat yang sama.

Ketika Anda mengajak dua orang keluar, mereka memiliki kesamaan dalam satu aspek minat (minat kereta api) dan jarak yang dekat, tetapi dalam aspek minat yang lain (apakah mereka suka diam, atau suka membuat keributan?) Maka, sering kali bisa terjadi, bahkan di antara kekasih/teman dan sebagainya, mereka memiliki pendapat yang berlawanan secara diametral dan berjauhan.

Karena orang yang memiliki banyak dan berbagai minat dan berbagai nilai tentang mereka pada saat yang sama dekat dalam satu minat tetapi belum tentu dekat dalam minat yang lain, bahkan ketika berkencan dengan orang yang sama, mereka mungkin merasa akrab dan basah tentang orang lain pada waktu-waktu tertentu, merasa bahwa mereka dekat satu sama lain dalam hal jarak yang mereka setujui, dan pada waktu lain, mereka mungkin merasa Anda akan merasa seperti orang asing yang jauh yang pendapatnya berbenturan, dan Anda akan merasa terasing dan kering. Kontradiksi dan konflik psikologis tentang jarak psikologis ini bisa terjadi pada siapa saja ketika berhadapan dengan orang lain.

(Catatan.
Dalam hal ini, setiap nilai dapat direpresentasikan sebagai domino, satu per satu, dan setiap orang dapat dipandang sebagai susunan nilai domino.
Lihat bagian terpisah.

10. perhatian sentral dan periferal dan proses penentuan jarak psikologis interpersonal secara keseluruhan.
Lalu, bagaimana manusia akhirnya dan secara komprehensif menentukan jarak psikologis antara dia dan orang lain, yang bervariasi dalam berbagai cara tergantung pada kepentingannya?

Dalam hal ini, kita memiliki dua jenis kepentingan: kepentingan sentral dan primer serta kepentingan periferal dan sekunder. Di sisi lain, kepentingan periferal dan sekunder bukannya tidak menarik, tetapi mereka tidak sentral bagi saya dan tidak begitu penting atau penting atau tidak penting.

Mereka yang memiliki kepentingan sentral yang sama dan merasa bahwa mereka sependapat tentang kepentingan sentral itu, bahwa mereka dekat satu sama lain, harus merasa bahwa mereka pada dasarnya adalah jenis orang yang sama, dekat satu sama lain, bahkan jika mereka agak tidak setuju pada kepentingan periferal dan berjauhan. (Selama tidak ada perubahan dalam kepentingan utama satu sama lain.) Dan bahwa mereka diharapkan untuk terus dekat dan bersahabat sebagai teman dan kekasih.

Di sisi lain, tidak peduli seberapa banyak mereka memiliki pendapat yang sama tentang kepentingan periferal, mereka yang tidak memiliki kepentingan sentral yang sama, atau yang tidak setuju satu sama lain tentang kepentingan sentral, dan yang saling berjauhan satu sama lain, kemungkinan besar akan menyadari bahwa mereka adalah orang asing, dan berpisah dan berpisah jalan.

Singkatnya, bagi seseorang, ada atau tidaknya kepentingan inti bersama dan kedekatan ide dan nilai dengan orang lain tentang kepentingan inti dianggap sebagai penentu utama jarak psikologis secara keseluruhan dengan orang lain.

Metode untuk menghitung jarak psikologis secara keseluruhan dengan orang lain adalah.

(1) Mintalah para peserta untuk membuat daftar sekitar lima atau enam minat mereka sendiri, rangkum minat kedua pasangan, dan kemudian minta mereka untuk menunjukkan tingkat minat (sentral ke periferal) dan nilai-nilai (misalnya, suka dan tidak suka) yang mereka miliki untuk masing-masing minat mereka sendiri dan pasangan.

(2) Hitung tingkat kesepakatan antara isi dari minat sentral di antara kedua orang tersebut. Misalnya, jika mereka berdua memiliki minat utama pada mobil, derajat kesepakatannya akan tinggi.

(3a) Hitung derajat kesepakatan antara pendapat dan nilai mereka pada masing-masing kepentingan mereka sendiri dan orang lain yang telah mereka kemukakan kali ini. Misalnya, meskipun dua orang tertarik pada "mobil" yang sama, salah satu dari mereka berpikir "mobil itu keren, jadi saya ingin memilikinya sesegera mungkin (saya suka mobil)," dan yang lainnya mengatakan "Saya suka mobil. (Saya suka mobil)" dan yang lainnya berpikir, "Saya tidak suka emisi mobil dan saya ingin mempromosikan gerakan untuk mencegah orang mengendarai mobil demi mencegah pemanasan global (saya benci mobil.) (3) Jika pihak lain berpikir "Saya tidak suka emisi mobil dan saya ingin mempromosikan gerakan untuk tidak mengendarai mobil untuk mencegah pemanasan global (saya benci mobil)," tingkat kesepakatan pendapat dan nilai adalah rendah.

(3b) Skor untuk setiap kepentingan harus merupakan jumlah dari tingkat kesepakatan antara pendapat dan nilai dua orang pada setiap kepentingan dikalikan dengan tingkat kepentingan masing-masing orang dalam subjek, untuk mendapatkan skor untuk beberapa kepentingan setiap orang.

Semakin tinggi nilai (2) dan (3) di atas, semakin tinggi jarak yang dirasakan antara kedua pihak.

Adapun jumlah total poin untuk kepentingan ganda dalam (3), ada kemungkinan bahwa jumlah total poin mungkin berbeda dari pasangan karena perbedaan dalam perhatian utama pasangan. Jika satu orang memiliki jumlah poin kongruensi yang lebih tinggi untuk masalah kepentingan sentral baginya (tetapi itu adalah kepentingan

periferal bagi orang lain), maka orang lain memiliki jumlah total poin kongruensi yang lebih tinggi untuk masalah kepentingan sentral baginya (tetapi itu adalah kepentingan periferal bagi orang lain). Orang lain memiliki skor kongruensi yang tinggi pada masalah yang menjadi kepentingan utama baginya (tetapi itu adalah kepentingan periferal bagi orang lain), sehingga dia merasa dekat dengan orang lain dengan skor total kongruensi yang tinggi. Sebaliknya, orang lain memiliki skor kesepakatan yang rendah pada masalah yang menjadi kepentingan utama baginya. Sebaliknya, kesepakatan orang lain dengan orang lain rendah pada masalah yang menjadi kepentingan utama baginya. Akibatnya, mereka mungkin merasa bahwa jarak antara mereka dan orang lain jauh karena rendahnya skor kongruensi dari berbagai kepentingan.

Oleh karena itu, tidak cukup menggunakan (3) di atas, tetapi perlu menggunakan (2) di atas dalam kombinasi dengan (3) untuk menentukan jarak psikologis keseluruhan di antara mereka.

Namun, perhatian utama manusia berubah seiring waktu atau dengan perubahan lingkungan. Tidak jarang teman yang pada suatu waktu memiliki minat dan pendapat inti yang sama menjadi terasing satu sama lain seiring berjalannya waktu, karena mereka menjadi terganggu oleh kepentingan yang berbeda dan tidak setuju satu sama lain. Dapat dikatakan bahwa jarak psikologis antara manusia juga berubah seiring dengan pergeseran minat tersebut.

Referensi

Yamane, Ichiro (1987) Psikologi Analitis Pengalaman Interpersonal Berdasarkan Efek Jarak Psikologis dan Tingkat Perkenalan 57(6):329-334

Ekstraksi pola perilaku kering dan basah

Pertama kali diterbitkan 1992-2005.05

Dalam penelitian ini, kami menyelidiki secara rinci sifat pola perilaku manusia yang dianggap berada pada dimensi kering-basah.

Dalam penelitian ini, pertama-tama kami berhipotesis bahwa pola perilaku kering-basah manusia dapat dikaitkan dengan pola gerak molekul gas dan cairan, masing-masing. Jika manusia dibandingkan dengan partikel kecil sekecil molekul, perilaku orang kering sama dengan molekul gas, dan perilaku orang basah sama dengan molekul cair, kami mengklasifikasikan pola perilaku umum antara molekul dan manusia sebagai “gas = kering” dan “cair = basah” (sekitar tahun 1992, (Klik di sini untuk tautan ke dokumen dari waktu itu). Ini adalah poin penting.

Di sisi lain, dalam teori komparatif konvensional budaya Jepang dan Barat, sering dijelaskan bahwa budaya Jepang itu basah dan budaya Barat itu kering (misalnya, Yukio Matsuyama (1978), Kanji Nishio (1969)). Apakah kesan ini benar-benar benar atau tidak adalah masalah untuk konfirmasi terpisah, karena beberapa orang berpendapat, seperti Sugimoto dan Maoa (1982), bahwa Jepang kering dan Barat basah, tetapi sampai saat ini, tidak ada keberatan khusus yang telah diajukan untuk gagasan melihat budaya Jepang dan Barat pada sumbu kering-basah ketika membandingkan mereka.

Untuk memeriksa pola perilaku kering-basah, saya telah mencoba untuk memeriksa berbagai cara berpikir yang berbeda, berdasarkan asumsi bahwa orang-orang di Asia Timur, termasuk Jepang, memiliki kesan bahwa pola perilaku mereka basah dan bahwa pola perilaku Barat kering, sementara juga mempertimbangkan fakta bahwa orang-orang di Jepang dan seluruh dunia memiliki kesan bahwa pola perilaku mereka basah dan bahwa pola perilaku Barat kering, berdasarkan asumsi bahwa “gas” dan “cair” adalah kering. Survei literatur tentang perbandingan budaya Jepang dan Barat dilakukan pada sekitar 20 sampai 30 buku (termasuk tidak hanya buku akademis yang ditulis oleh para peneliti, tetapi juga esai yang ditulis oleh wartawan surat kabar dan pengusaha). Tinjauan literatur dari 20 sampai 30 buku (tidak hanya buku akademis tetapi juga esai yang ditulis oleh wartawan surat kabar dan pengusaha) tentang

budaya Jepang dan Barat dilakukan untuk memahami sifat perilaku kering dan basah.

Referensi: Literatur Perbandingan tentang Jepang, Asia Timur, dan Budaya Barat (~ 1993)

Fumio Aoyagi: Kejahatan dan Hukuman di Jepang 1980 Daiichikoki Publishing
Benedict, R., Bunga Krisan dan Pedang: Pola-pola Budaya Jepang, Boston Houghton Mifflin, 1948 (misalnya, “Saya akan kembali”)
Caudill, W., Weinstein, H., Perawatan Ibu dan Perilaku Bayi di Jepang dan Amerika, Psychiatry, 32 1969
Clark, G. Suku Jepang: Asal-usul Keunikan Suatu Bangsa, 1977 (diterjemahkan oleh Masumi Muramatsu)
Orang Jepang: Sumber Keunikan - Simul Publications 1977)
Kenro Doi, Struktur Amae 1971 Kobundo
Ederer, G., Das Leise Laecheln Des Siegers, 1991, ECON Verlag (diterjemahkan oleh Yasushi Masuda) Winner: Tawa Misterius Jepang
1992 Berlian)
Reona Esaki: Amerika Serikat dan Jepang: Berpikir di New York 1980 The Yomiuri Shimbun
Hamaguchi Keitoshi “Menemukan Kembali Ke-Jepang-an” 1977 Nihon Keizai Shimbun
Shuji Hayashi, Manajemen dan Budaya 1984, Chuokoronsha
Inui Yu Orang Jepang dan Kreativitas - Untuk Mewujudkan Bangsa Sains dan Teknologi 1982 Kyoritsu Publication
Eiichiro Ishida, Tozai-sho, Jepang, Barat, Manusia 1967 Chikuma Shobo
Takeshi Ishida Budaya Politik Jepang: Konkordansi dan Persaingan 1970 Universitas Tokyo Press
Tatsuko Iwata Organisasi Manajemen Jepang 1985 Kodansha
Shintaro Kasa, Tentang Cara Melihat Sesuatu 1950 Kawade Shobo
Kawai Hayao Masyarakat Ibu dan Patologi Jepang 1976 Chuokoronsha
Takenobu Kawashima Struktur Keluarga dalam Masyarakat Jepang 1950 Nippon Hyoronsha
Kenrick, D.M., Di mana Komunisme Bekerja: Keberhasilan Komunisme-Kompetitif
Di Jepang, 1988, Charles E. Tuttle Co.
Toshi Kimura Antara Manusia dan Manusia: Sebuah Teori Psikopatologi Jepang 1972 Kobundo
Shozaburo Kimura, Dialog dengan Eropa 1974 Nihon Keizai

Shimbun
Junichi Kyogoku, Politik Jepang 1983 Universitas Tokyo Press
Masao Maruyama: The Idea of Japan 1961 Iwanami Shoten
Mitsukichi Masuda: Keluarga Amerika, Keluarga Jepang 1969 Nihon Hoso Shuppan Kyokai
Hideaki Matsuura Hideaki Matsuura Hideaki Matsuura U.S.A. Sararimanjyo 1981 Toyokeizai Shinposha
Yukio Matsuyama, Dorongan Benshuku 1981 The Asahi Shimbun
Masao Miyamoto, Kode Kantor 1993 Kodansha
Nakane Chie Hubungan dalam Masyarakat Tezoku 1967 Kodansha
Nakagawa Takeshi: Misteri Filipina: Psikologi dan Perilaku dalam Masyarakat Non-Modern 1986 Nihon Hoso Kyokai
S.K. Nettle dan Kunitomo Sakurai: Iklim Intelektual dan Ilmu Pengetahuan Jepang 1989 Chirinshokan
Kanji Nishio: Individualisme di Eropa 1969 Kodansha
Junichi Nishizawa: Kediktatoran dalam Pertempuran 1986 Presiden
Tatsushi Ozuki: Jepang di tangan, Barat di kaki 1989 Tokuma Shoten
Reischauer, E.O., Orang Jepang Hari Ini: Perubahan dan Kontinuitas, 1988, Charles
E. Tuttle Co. Inc.
Stewart, E.C., Pola Budaya Amerika Sebuah Perspektif Lintas Budaya
1972 Inter-cultural Press (diterjemahkan oleh Akimoto Kume, 1982 Sogensha)
Yoshio Sugimoto dan Ross Maoa: Apakah orang Jepang itu "Jepang"?
Hideo Suzuki: Berpikir di Hutan / Berpikir di Gurun 1978 Nippon Hoso Kyokai
Ryoko Tsuneyoshi: Perbandingan Jepang dan Amerika Serikat dalam Pembangunan Manusia: Kurikulum Tersembunyi 1992 Chuokoronsha
Watsuji Tetsuro Fudo: Sebuah Studi Antropologi, 1935 Iwanami Shoten
Whiting, R., The Chrysanthemum and the Bat 1977 Harper Mass Market Paperbacks (Diterjemahkan oleh Midori Matsui, Chrysanthemum and Bat 1991, Bungeishunju)

Berdasarkan hasil penelitian ini, pola perilaku yang diasumsikan kering-basah pertama-tama harus diidentifikasi secara kasar sekitar 30. (Sekitar tahun 1993.) Hal pertama yang kami lakukan adalah mengidentifikasi 30 atau lebih perilaku yang diasumsikan kering-basah. Selanjutnya, sekitar 60 hingga 70 perilaku dengan rincian

yang lebih spesifik dan terperinci dipilih untuk membuat survei menjadi beragam dan sekomprehensif mungkin. (Sekitar tahun 1996-97.) Selama periode ini, saya menggunakan metode KJ untuk terus mengelompokkan dan mengkategorikan item-item yang tumpang tindih dari sudut pandang makroskopik, dan mengekstraksi kategori perilaku yang luas seperti "individualisme-kolektivisme" dan "liberalisme-regulasi". (~1999.)

Selain itu, perilaku yang isinya mirip dengan kategori luas yang ada, tetapi dinilai berbeda dalam nuansa dan perspektif, dikategorikan secara terpisah dari yang sudah ada. Selain itu, karena pekerjaan mengekstraksi item-item kategorisasi dapat dilakukan oleh penulis sendiri dengan menggunakan metode KJ, dan jumlah item kategorisasi yang cukup (lebih dari sepuluh) dapat diperoleh dengan segera pada pekerjaan pertama, tidak ada metode analisis statistik seperti analisis faktor yang digunakan. (Selanjutnya, kami berkesempatan untuk melakukan analisis faktor).

Periode waktu utama di mana klasifikasi dan ekstraksi item-item terperinci untuk perilaku yang dianggap kering/basah dilakukan adalah 5-6 tahun, 1992-1999, meskipun item-item ditambahkan dan diklasifikasikan sebentar-sebentar setelahnya. Ekstraksi dan klasifikasi item dilakukan oleh penulis sendiri (tidak ada kolaborator yang terlibat dalam ekstraksi dan klasifikasi). (Tidak ada kolaborator untuk ekstraksi dan klasifikasi.

Dalam proses ekstraksi item-item perilaku tertentu, ada beberapa kasus di mana perlu untuk meninjau dan merevisi klasifikasi, seperti stratifikasi dan pembagian lebih lanjut, sehingga klasifikasi diubah secara fleksibel berdasarkan kasus per kasus. Ada.

Survei kuesioner Internet menegaskan bahwa pola perilaku kering-basah yang dikumpulkan dan dikategorikan dengan cara ini dapat dijelaskan dengan analogi dengan pola gerak molekul gas dan cairan yang nyata, khususnya, ada atau tidak adanya aktivitas dan mobilitas, dan kekuatan orientasi yang dekat secara psikologis. Untuk informasi lebih lanjut, lihat tautan ke klasifikasi terperinci dan deskripsi pola perilaku kering dan basah.

Referensi.

Matsuyama Yukio (1978) “Benshaku” no susume, The Asahi Shimbun
Nishio, Mikiji (1969) Individualisme di Eropa, Kodansha
Sugimoto, Yoshio dan Ross Maoa (1982) Apakah orang Jepang “Jepang”? - Melampaui Spesialisme dan menuju Pluralisme - Toyo Keizai Inc.

Pada Larik Domino Nilai-Nilai

Pertama kali diterbitkan pada bulan September 2006

Nilai-nilai dan opini setiap orang dalam kaitannya dengan kedekatan psikologis dan keterpencilan individu dipandang sebagai domino individu, dan pandangan setiap orang sebagai susunan atau agregat domino-domino tersebut disediakan.

Manusia memegang berbagai nilai dan pendapat tentang berbagai aspek dan kepentingan pada saat yang sama, yang dapat dipahami dalam bentuk susunan domino nilai dan pendapat, mengikuti urutan DNA.

Hal ini dapat dipahami dalam bentuk susunan domino nilai dan opini seperti urutan DNA.

Setiap orang dapat dilihat sebagai kumpulan domino nilai dan pendapat, satu per satu.

Beberapa dari susunan domino ini ditentukan secara genetik sampai batas tertentu, seperti kepribadian yang tertutup, sementara yang lain diperoleh, seperti apakah seseorang menyukai kereta api atau tidak.

Pertama-tama, kita memiliki nilai-nilai yang kita miliki dan nilai-nilai yang tidak kita miliki, yang diwakili oleh ada atau tidak adanya kartu domino. Domino adalah nilai-nilai yang kita miliki, dan tidak ada domino adalah nilai-nilai yang tidak kita miliki.

Seseorang yang tertarik pada suatu bidang memiliki banyak domino di bidang itu, berdampingan, dan seseorang yang tidak tertarik memiliki domino di bidang itu yang menyelinap keluar.

Kedua, kartu domino yang sama bisa berbeda warna. Mereka mungkin tertarik pada masalah yang sama (misalnya, tenaga nuklir), tetapi pada kenyataannya satu orang mungkin mendukung masalah tersebut (tenaga nuklir) dan orang lain mungkin menentang masalah tersebut.

Dalam hal ini, dapat dinyatakan dengan mengatakan bahwa satu orang yang mendukung masalah tersebut memiliki domino putih dan orang lain yang menentang masalah tersebut memiliki domino hitam.

Nilai-nilai bersama dapat dinyatakan dalam istilah dua orang yang memegang kartu domino yang sama di bidang yang sama dan memiliki warna kartu domino yang sama.

Orang yang berbeda memiliki susunan kartu domino yang berbeda, dan adalah normal bagi seseorang untuk memiliki kartu domino dengan warna yang sama di satu bidang, tetapi tidak di bidang lain, atau bahkan jika mereka memilikinya, warnanya berbeda.

Dan dapat dikatakan bahwa kesamaan kartu domino yang mereka miliki, di antara mereka berdua, menentukan jarak psikologis di antara mereka.

Jika mereka berbagi kartu domino, mereka dekat satu sama lain secara psikologis; jika mereka tidak berbagi kartu domino, mereka jauh.

Mereka yang berbagi domino yang sama masuk ke dalam hubungan basah, dan mereka yang tidak berbagi domino masuk ke dalam hubungan kering.

Dorongan basah adalah untuk memiliki domino yang sama satu sama lain, dan dorongan kering adalah untuk memiliki domino yang berbeda satu sama lain.

Beberapa orang memiliki banyak kartu domino, beberapa memiliki banyak kartu domino dan beberapa memiliki sedikit.

Juga, beberapa domino membantu seseorang untuk bertahan hidup dan beberapa domino tidak berguna. Domino dihilangkan oleh lingkungan. Dalam hal ini, perlakuan terhadap kartu domino sama dengan perlakuan terhadap gen.

Substansi nilai domino bisa langsung dikaitkan dengan genetika seseorang dan sama dengan gen, atau bisa juga sekelompok sirkuit saraf yang dipelajari dalam sistem saraf.

Pertama kali diterbitkan pada tahun 2006

Pro dan kontra dari sikap kering/basah

(c)2002.12 Pertama kali diterbitkan

Berikut ini adalah ringkasan kelebihan dan kekurangan dari sikap kering atau basah.
Lingkaran menunjukkan kekuatan dan x menunjukkan kelemahan.

Tabel_34

Memahami empat jenis kepribadian kering/basah

Kepribadian kering-basah tidak sejajar dalam satu dimensi, seperti yang diperkirakan sebelumnya, melainkan, kekeringan dan kebasahan ada secara terpisah, independen, dan paralel pada kepribadian seseorang pada saat yang sama, dan beberapa orang mungkin memiliki kekeringan dan kebasahan.

Penelitian sebelumnya di situs ini (sebelum musim semi 2001) telah mengambil pendekatan penilaian kepribadian pada dimensi kering-basah tunggal, seperti "kepribadian Anda sangat kering - agak kering - netral - agak basah - sangat basah".
Dalam hal ini, sebenarnya ada dua jenis netralitas: kering-basah-netral (tidak ada). dan netral dengan sejumlah besar jawaban untuk "sangat (cukup) kering" dan "sangat (cukup) basah", dan setengah lusin atau lebih jawaban untuk "sangat (cukup) kering" dan "sangat (cukup) basah". Jawaban yang pertama bisa disebut "(kering-basah) tidak terdiferensiasi", sedangkan jawaban yang kedua bisa disebut "(kering-basah) kompleks/konflik". Dalam kasus yang terakhir, diperkirakan bahwa diri rentan terhadap konflik dalam memilih antara perilaku kering dan basah.
Dalam kasus terakhir, kering dan basah tidak ada dalam satu dimensi, seperti yang telah dipikirkan di masa lalu, tetapi mereka terpisah, independen dan sejajar satu sama lain. Kedua pihak saling bertentangan dan bertentangan satu sama lain. (Konflik.) Dapat dikatakan bahwa ada kemungkinan mereka muncul ke permukaan dalam keadaan seperti itu.
Di masa depan, akan lebih akurat untuk mengukur kekeringan dan kebasahan secara terpisah dan independen.

Tabel_35

Kami percaya bahwa hal itu dapat direduksi menjadi salah satu dari empat jenis

(Lihat bagian Sumber Daya untuk rincian lebih lanjut tentang hal di atas).

Dari perspektif kesehatan mental, baik kering murni maupun basah murni, di mana seseorang dapat dengan mudah memilih salah satu atau yang lain dalam fase di mana seseorang harus mengadopsi sikap kering/basah, adalah yang terbaik, sedangkan tipe gabungan/konflik, di mana kekeringan dan kebasahan meletus secara bersamaan dan saling bertentangan, dianggap sebagai masalah utama.

(c) 2001.8 Pertama kali diterbitkan dalam

Analisis faktor kepribadian dan sikap kering dan basah

2001.03-2005.04Pertama kali diterbitkan

Dalam bagian ini, kami menjelaskan hasil klasifikasi kepribadian dan sikap yang diasumsikan kering dan basah, tidak secara manual, tetapi berdasarkan metode statistik yang sudah mapan. Dengan kata lain, hasil tanggapan pengguna Internet dalam bentuk tes psikologi digunakan untuk melakukan analisis faktor dan menjelaskan isi faktor yang diekstrak.
Untuk memverifikasi apakah manual konvensional, kategorisasi subyektif, di mana perspektif analitik saling tumpang tindih, benar-benar valid dan apakah ada klasifikasi yang terlewatkan dalam prosesnya, maka perlu dilakukan analisis faktor yang dapat mengekstrak perspektif analitik yang benar-benar independen satu sama lain.
Oleh karena itu, diputuskan untuk meminta sejumlah besar responden untuk menanggapi tes psikologis dalam bentuk seperangkat item yang koheren (lebih dari 10 kali jumlah item), yang sebelumnya diekstraksi sebagai item kepribadian dan sikap yang terperinci, dan untuk menerapkan hasilnya pada analisis faktor.
Item-item respon tes psikologi dipilih secara acak untuk menampilkan deskripsi kering atau basah dari 66 item yang dinilai signifikan dan berbeda kering/basah sebagai hasil dari survei sebelumnya. Setiap item dinilai pada skala 5 poin (Sangat benar. Agak benar. Tidak ada. Tidak terlalu benar. Agak benar. Mereka diminta untuk menjawab semua item dengan menggunakan skala 5

poin (2 poin untuk sangat kering, 1 poin untuk agak kering, dan 1 poin untuk tidak terlalu kering), dan setiap hasil dinilai pada skala 5 poin. Sedikit kering 1 poin. 0 poin untuk tidak ada. Sedikit basah - 1 poin. Sangat basah - 2 poin).) dan umpan balik kepada responden, dan skor disimpan dalam file data respons.
Responden diminta untuk memberikan nama panggilan ketika mereka menjawab pertanyaan untuk mengidentifikasi mereka secara pribadi. Selain itu, untuk mengantisipasi munculnya vandalisme yang disengaja terhadap data respons, tidak ada indikasi bahwa data sedang dikumpulkan di belakang layar selama respons tes psikologi untuk mencegah pengacau mencoba melakukan tindakan tersebut.
Tes psikologi dilakukan selama kurang lebih satu minggu pada pertengahan Februari 2001 dan tanggapan diperoleh dari 1046 responden. Data respon yang diperoleh dijalankan melalui software analisis statistik (StatView 5.0) untuk ekstraksi faktor dengan analisis faktor. Item-item yang memiliki kecenderungan respon yang sama untuk setiap item dari responden dianggap termasuk dalam faktor yang sama.
Ekstraksi faktor dilakukan dengan metode faktor utama, dan rotasi ortogonal dan varimax digunakan untuk mentransformasikan nilai. Faktor-faktor dianalisis dengan membatasi analisis pada nilai eigen 1,0 ke atas. Setiap item respons dianalisis hanya ketika muatan faktor lebih besar dari atau sama dengan 0,400.

Sebanyak 16 faktor dengan nilai eigen 1,0 atau lebih tinggi diekstraksi sebagai hasil dari analisis faktor.
Secara umum, faktor yang diekstraksi hampir sama atau lebih rinci daripada yang diklasifikasikan dan diekstraksi secara manual. Faktor-faktor yang muncul dalam klasifikasi manual tetapi tidak muncul dalam analisis faktor adalah faktor-faktor yang terkait dengan orientasi simpatik, penghargaan terhadap keragaman, ketekunan, dan orisinalitas.
Di sisi lain, faktor-faktor yang muncul dalam analisis faktor tetapi tidak muncul dalam klasifikasi manual adalah faktor-faktor yang terkait dengan prioritas, seperti prioritas kelompok - prioritas individu (faktor 6), perspektif yang terkait dengan keterbatasan, seperti membatasi jumlah orang dalam keluarga - mempertahankan minat pada negara lain (faktor 7), dan perspektif yang terkait dengan minat, seperti minat pada manusia - minat pada materi non-manusia (faktor 9).
Berikut ini adalah uraian rinci dari faktor-faktor yang diekstrak dalam bentuk tabel.

Tabel_36

Tabel_37

[Latar Belakang]

Pentingnya Mengetahui Perilaku Kering-Basah

2003.12-2004.10Pertama kali diterbitkan

Berikut ini adalah ringkasan mengapa mengetahui perilaku kering/basah itu penting dan bermakna. Secara khusus, hal ini berguna untuk memahami karakter sosial negara-negara di seluruh dunia. (misalnya, membandingkan budaya Jepang dan Barat.) Mengetahui perbedaan gender antara pria dan wanita dalam hal perilaku sosial.

Berikut ini adalah rangkuman pentingnya mengapa penting untuk mengetahui pola perilaku kering dan basah.

(1) Dimensi kering-basah memainkan peran penting ketika menganalisis karakter nasional dan sosial negara-negara di seluruh

dunia dalam hal aspek psikologis. Misalnya, dalam kaitannya dengan lingkungan alam yang mengelilingi setiap budaya, “Lingkungan kering = budaya nomaden/pastoral (misalnya, Eropa dan Amerika Serikat) = pola perilaku kering. Lingkungan lembab = budaya nomaden/pastoral (misalnya Jepang, Asia Timur) = pola perilaku basah. Dengan menetapkan korelasi ini, dimensi kering-basah memiliki efek mempermudah untuk mengkategorikan dan memahami budaya dunia.

Sebagai contoh, studi komparatif konvensional tentang budaya Jepang dan budaya Barat sering mengasumsikan bahwa budaya Jepang basah dan budaya Barat kering. (misalnya, Yukio Matsuyama (1978), Mikiji Nishio (1969), dll.)

Sejauh ini, pola perilaku orang Jepang (Barat) telah digambarkan sebagai kolektivis (individualisme), simpatik terhadap lingkungan sekitar (tidak simpatik), emosional dan irasional (ilmu pengetahuan dan rasionalitas), ketertutupan terhadap dunia luar (keterbukaan), senioritas, penekanan pada preseden dan kebiasaan (penekanan pada keaslian), preferensi untuk regulasi (liberalisme), dan keengganan untuk bertindak tanpa tekanan eksternal (aktif). Dengan kata lain, sebagian besar pola perilaku orang Jepang (Barat) dapat dijelaskan secara komprehensif dalam hal kering-basah. Singkatnya, sebagian besar pola perilaku orang Jepang (Barat) dapat dijelaskan secara komprehensif dalam hal kering-basah saat ini.

Apakah kesan bahwa Jepang itu basah dan Barat itu kering benar-benar benar atau tidak, adalah pertanyaan yang perlu dijawab oleh Sugimoto dan Maoa (1982), yang berpendapat bahwa “Jepang itu kering dan Barat itu basah,” tetapi sampai saat ini, tidak ada keberatan khusus yang telah diajukan untuk menggunakan poros kering-basah sebagai dasar untuk membandingkan budaya Jepang dan Barat.

(2) Pola perilaku psikologis sosial pria dan wanita dapat dijelaskan secara rinci, dengan pria dan wanita masing-masing dipahami sebagai kering dan wanita sebagai basah.

Wanita ingin membentuk kelompok dan bertindak dalam kelompok. (Mereka lebih suka mengikuti satu sama lain ke kamar mandi.) Pria, di sisi lain, lebih suka bertindak sendiri. (Kolektivisme-

individualisme)
Wanita suka membaca majalah mode karena mereka selaras dengan tren di lingkungan mereka. Wanita suka menyelaraskan perilaku mereka dengan lingkungan mereka. (Harmonisasi.) Sebaliknya, pria tidak terlalu menyesuaikan diri dengan lingkungan mereka dan mencoba mengikuti jalan mereka sendiri. (Orientasi Simpatik - Orientasi Non-Simpatik.)
Wanita sangat tertarik pada manusia dan mengabdikan diri mereka untuk membangun dan memelihara hubungan dengan orang lain di sekitar mereka. Di sisi lain, pria lebih tertarik pada materi dan mekanisme impersonal, dan membangun hubungan dengan orang lain sebagai sarana untuk mencapai tujuan. (Orientasi Hubungan - Orientasi Non-Manusia)
Wanita tidak suka pergi ke tempat yang tidak diketahui dan mencoba hidup di dunia preseden dan tradisi. Di sisi lain, pria secara aktif menantang wilayah yang tidak diketahui di mana bahaya mungkin mengintai, menggunakan diri mereka sendiri sebagai kelinci percobaan untuk mencapai hasil yang orisinal. (Berorientasi pada preseden - Berorientasi pada orisinalitas)
Wanita secara proaktif mengungkapkan diri mereka kepada orang lain yang dekat dengan mereka, mengekspos privasi mereka. Sebaliknya, pria tidak mengungkapkan diri mereka sendiri. (Kurangnya privasi - rasa hormat)
Wanita pasif dalam tindakan mereka. (Mereka tidak bergerak sendiri.) Pria, di sisi lain, bergerak atas inisiatif mereka sendiri. (Berorientasi statis - Berorientasi dinamis.)

Perbedaan gender dalam perilaku sosial antara pria dan wanita semuanya berada pada sumbu kering-basah, dan dapat dijelaskan secara komprehensif dari perspektif kering dan basah.

Singkatnya, manfaat dari pemahaman perilaku kering-basah adalah bahwa berbagai karakteristik budaya Barat (nomaden/pastoralis), Jepang dan Asia Timur (agraris), serta budaya pria dan wanita, yang telah didaftar secara terpisah dan terpisah di masa lalu, dapat disimpulkan dan dijelaskan dalam satu kata, “kering-basah”.

Sampai sekarang, berbagai perspektif analisis ini, kolektivis-individualis, teratur-liberal, dan seterusnya, telah diambil secara terpisah dan terisolasi. Tidak pernah ada konsep yang menyatukan

mereka semua.

Perspektif analitis yang beragam dan berbeda tersebut dapat diringkas dalam satu kata, “kering-basah”, dan diikat bersama, dibundel dan diangkut bersama. Dalam hal ini, konsep “kering-basah” berfungsi sebagai wadah yang memungkinkan kita untuk membawa semua konsep kolektivisme-individualisme yang berbeda, regulasi-liberalisme… dalam satu tempat.

Kering-basah adalah konsep tingkat tinggi yang mencakup, meringkas, dan meliputi konsep tradisional individualisme, liberalisme, dan sebagainya, yang merupakan konsep utama dalam menjelaskan perbedaan antara pria dan wanita, antara budaya Timur dan Barat.

Merangkumnya ke dalam satu poros, “kering-basah” membuatnya lebih mudah untuk memahami “pemukiman-migrasi,” “pertanian (Jepang dan Asia Timur),” “nomadisme/pastoralisme (Eropa dan Amerika Serikat),” dan “maskulinitas-perempuan” (atau “maternalisme-paternalisme”), yang kesemuanya telah berbeda dan kurang koheren.

Dengan kata lain, sumbu analisis kering-basah memudahkan untuk memahami konsep kolektivisme-individualisme dan regulasi-liberalisme, dan lain-lain, yang telah diusulkan secara terpisah.

Tabel_38

---

dan dapat diperlakukan dalam satu rangkaian cara. Dalam hal ini, lebih mudah untuk menganalisis sosial budaya karena perspektif analisis difokuskan pada sumbu tunggal, “kering-basah”.

Selain itu, sumbu
Kolektivisme, regulasi, dan anti-privasi semuanya saling bertautan pada sumbu basah, terbentuk dan muncul dalam satu set pada saat yang sama.
Dengan kata lain, individualisme, liberalisme, dan penghormatan terhadap privasi saling terkait satu sama lain pada sumbu kering, dan mereka didirikan dan muncul sebagai seperangkat konsep secara

bersamaan.
Sumbu kering (individualisme, liberalisme, penghormatan terhadap privasi, dll.) dan sumbu basah (kolektivisme, regulasi, dll.) saling terkait satu sama lain dan didirikan dan muncul secara bersamaan dalam satu set.

Dari sudut pandang ini, masing-masing dari satu set sumbu kering dan basah yang disebutkan di atas harus didirikan bersama pada waktu yang sama. Misalnya, masyarakat individualistis haruslah liberal. (Keduanya kering.) Masyarakat kolektivis selalu anti-privasi. (Keduanya basah.) Itu bisa dijelaskan.

Atau, masyarakat dengan kombinasi konsep yang bertentangan dengan masing-masing dari satu set sumbu kering dan basah di atas. Misalnya, masyarakat kolektivis (basah) dan liberal (kering). Bahwa hal itu tidak dapat dibangun. Bahwa tidak mungkin ada masyarakat kolektivis (basah) yang menghargai privasi (kering) dan kolektivisme (basah). Mereka bisa dijelaskan.

Seperti yang telah disebutkan di atas, perspektif kering-basah adalah pembagian utama dari budaya dunia: “Budaya menetap. Budaya agraris. (Basah) - Budaya migrasi. Budaya nomaden/pastoral. (kering)” dan dimensi “budaya wanita (basah) - budaya pria (kering)”, dan dalam hal ini, dapat dikatakan memiliki kekuatan analisis yang besar dalam menganalisis budaya dunia.

Dalam hal ini, perspektif kering-basah tidak hanya memiliki efek memfasilitasi analisis sosio-budaya dunia, tetapi juga memiliki efek menghubungkan perilaku sosial masyarakat dengan fisika molekuler dan gerak objek, yang selama ini hanya sedikit bersentuhan.

Singkatnya, adalah mungkin untuk menunjukkan bahwa setiap partikel dengan ukuran yang berbeda, seperti orang-objek-molekul kering dan basah, memiliki modus umum tindakan dan gerak, meskipun partikel-partikel tersebut berbeda dalam ukuran.

Fakta bahwa orang Jepang dan Asia Timur basah dan orang Barat kering menunjukkan bahwa pola perilaku orang Jepang dan Asia

Timur, yang menetap, agraris, dan didominasi wanita, pada dasarnya mirip dengan gerakan molekul cair, sedangkan orang Barat, yang bermigrasi, nomaden, pastoralis, dan didominasi pria, mirip dengan gerakan molekul gas.

Dengan kata lain, gerakan molekul gas dan cair, masing-masing adalah

---

Tabel_39

Dapat dikatakan bahwa perilaku orang dalam masyarakat kering dan basah dapat disimulasikan oleh komputer dengan cara yang mirip dengan simulasi gerak molekul gas-cair.

Dengan kata lain, kita dapat menggunakan gerak molekul gas untuk mensimulasikan masyarakat Barat yang bergerak, nomaden/pastoralis, dan didominasi oleh pria. Masyarakat Jepang dan Asia Timur yang menetap, agrikultur, berpusat pada wanita dapat disimulasikan dengan menggunakan gerakan molekul cair.

Dengan cara ini, pengenalan perspektif kering-basah ke dalam analisis sosio-budaya dunia akan memiliki efek yang memungkinkan pengetahuan simulasi pergerakan objek yang dikembangkan dalam fisika untuk diterapkan secara langsung pada sosiologi dan psikologi, dan akan memberikan kontribusi yang besar bagi perkembangan sosiologi dan psikologi.

Referensi

Matsuyama Yukio (1978) “Benshaku” no susume, The Asahi Shimbun
Nishio, Mikiji (1969) Individualisme di Eropa, Kodansha
Sugimoto, Yoshio dan Ross Maoa (1982) Apakah orang Jepang “Jepang”? - Melampaui Partikularisme dan menuju Pluralisme - Toyo Keizai Inc.

(Untuk informasi lebih lanjut tentang konten di atas, silakan merujuk ke bagian Sumber Daya.

Komentar: Indera Kering dan Basah, Kepribadian dan Masyarakat

Psikologi Indera dan Persepsi

Tentang hubungan antara kering/basah dan hangat/dingin/cahaya/gelap

Korelasi antara kering/basah (kering/basah) dan sensasi hangat/dingin/cahaya/gelap telah diselidiki, dan korelasi antara kering = dingin = terang, dan basah = hangat = gelap telah diturunkan.

[Ringkasan]

Dalam teks, kita akan membahas bagaimana sensasi kering/basah terkait dengan hangat/dingin dan terang/gelap.

Sensasi kering-basah, hangat dan dingin, terang dan gelap dirasakan oleh mode sensasi yang berbeda, dan korelasi berikut ini kemungkinan besar akan terbentuk di antara mereka.

Tabel_40.

---

1. Perasaan kering/basah dan hangat/dingin

Ketika suhu suatu objek dekat dengan suhu tubuh kita, kita merasakannya hangat, dan ketika jauh lebih rendah dari suhu tubuh kita, kita merasakannya dingin.

Jika orang lain yang memiliki suhu yang membuat Anda merasa hangat berada dekat dengan Anda, Anda merasa hangat karena Anda dekat dengan suhu orang lain. Jika tidak ada ruang di antara Anda dan orang lain, udara yang dihangatkan oleh panas tubuh antara Anda dan orang lain tidak akan keluar. Di sisi lain, jika Anda berada jauh dari satu sama lain, Anda merasa “dingin” karena ada ruang di antara Anda dan orang lain, dan angin dingin dapat menembus ke dalam ruang antara Anda dan orang lain.

Ini tidak hanya berlaku untuk jarak fisik, tetapi juga untuk jarak psikologis. Ketika tidak ada lagi jarak antara Anda dan orang lain, dan Anda memiliki rasa kesatuan dan kedekatan psikologis yang kuat, Anda merasa bahwa orang lain itu “hangat”. Dan dengan menetap dan menetap di tempat itu, kita dapat mempertahankan kedekatan psikologis dan “kehangatan” satu sama lain. Jika masing-masing orang tidak tinggal diam dan bergerak ke arah mereka sendiri, rasa kesatuan di antara mereka akan hilang dan mereka mulai merasa “dingin” satu sama lain.

Untuk informasi lebih lanjut mengenai kehangatan/dinginnya hubungan interpersonal secara psikologis, silakan lihat tautan ke halaman desain antarmuka “Kehangatan”.

Dalam hal ini, kata-kata kunci seperti kesatuan psikologis atau perpaduan dengan orang lain, kepatuhan, dan pemeliharaan status quo, semuanya terkait dengan “kebasahan” dalam hal dimensi kering-basah, dalam arti berorientasi pada kedekatan psikologis satu sama lain dan pembentukan tempat saat berada dekat satu sama lain.

Dengan kata lain, upaya untuk menjadi satu secara psikologis menunjukkan bahwa ada kekuatan tarik-menarik yang bekerja, kekuatan tarik-menarik, yang berusaha untuk mendekatkan diri dan lebih dekat satu sama lain, yang dapat dilihat secara analogi dengan kekuatan antarmolekul yang bekerja di antara molekul-molekul cair realitas yang memberi manusia perasaan “basah”.

Juga, fakta bahwa mereka secara psikologis disatukan bersama dan mencoba mempertahankan hubungan yang hangat satu sama lain tanpa berpindah dari satu tempat ke tempat lain menunjukkan bahwa energi kinetik yang diperlukan untuk berpindah dari satu tempat ke tempat lain adalah kecil. Molekul-molekul gas, yang memberikan kita sensasi kering, secara konstan bergerak, mengambil lebih banyak ruang di antara mereka, sedangkan molekul-molekul cairan, yang memberikan kita sensasi basah, saling menempel dan tidak banyak bergerak. Hal ini menunjukkan bahwa energi kinetik molekul cairan rendah, dan fiksasi untuk tetap ‘hangat’ juga dapat dilihat dengan analogi dengan gerakan molekul cairan basah.

“Kehangatan” yang ditimbulkan oleh “kedekatan = kebasahan” juga terkait dengan “kedekatan” genetik. Misalnya, hubungan orang tua-anak adalah hubungan manusia yang kuat dan hangat yang dihubungkan oleh tingkat kesamaan genetik yang tinggi, atau kedekatan genetik.

Dapat dikatakan bahwa tingkat kesamaan yang tinggi dengan orang lain membawa kedekatan psikologis (kehangatan), yang pada gilirannya membawa daya tarik psikologis (kebasahan) kepada orang lain dengan membuat kedua belah pihak merasa tertarik satu sama lain dan mempertahankan keadaan kedekatan ini.

Korelasi antara “kehangatan = kebasahan” dan “kedinginan = kekeringan” didukung oleh hasil survei penulis pada tahun 1999 tentang kering-basahnya kepribadian dan sikap.
(Untuk lebih jelasnya tentang isi di atas, silakan merujuk ke bagian Materi.

2. Kering-Basah dan Terang-Gelap

Terang-gelap sangat berkaitan dengan ada atau tidaknya sinar matahari dalam kehidupan manusia di bumi. Secara umum, cuaca cerah dengan sinar matahari adalah “terang” dan cuaca berawan hingga hujan tanpa sinar matahari adalah “gelap”.

Setelah hujan berhenti turun, beberapa waktu kemudian, panas matahari menguapkan air hujan dan menghilang dari tanah. Dari pengalaman diketahui secara luas bahwa dalam kasus ini, genangan air basah cenderung tetap berada di tempat yang gelap dan teduh

lebih lama, sementara sinar matahari yang cerah kering.

Dari penjelasan ini, pengertian manusia tentang kehidupan adalah gelap = teduh = "genangan air. (Penguapan air lebih sedikit.) = Korelasi antara keduanya adalah "basah" dan "cerah = cerah = penguapan air = kering".

Dalam bahasa Jepang, kata "teduh dan lembab" sering digunakan untuk menggambarkan karakter manusia, misalnya. Istilah ini menunjukkan bahwa "Yin = gelap" dan "kebasahan = basah" sangat terkait satu sama lain.
Dari penjelasan di atas, kita bisa merangkumnya sebagai "terang = kering" dan "gelap = basah".
Untuk informasi lebih lanjut tentang terang/gelapnya kepribadian manusia, silakan merujuk ke tautan ke halaman tentang kepribadian "terang". Pada dasarnya, dapat dikatakan bahwa kepribadian "ringan" adalah kepribadian "kering".

Dengan kata lain, kepribadian yang ceria lebih cenderung.
(1) Hubungan interpersonal yang kering, karena mereka lebih terbuka, tidak menarik diri, dan lebih supel.
(2) Sikap mereka lebih energik, lincah, dan aktif, dan mereka lebih sering bergerak, yang kering.
(3) Cara memandang segala sesuatu adalah rasional dan kering karena mereka mencoba memandang segala sesuatu dengan lebih jelas dan jernih.
Ini adalah titik di mana kita melihat segala sesuatu dengan lebih jelas dan jernih, yang kering.

Korelasi antara "kegelapan=basah" dan "terang=kering" juga didukung oleh hasil survei kuesioner penulis tentang kekeringan dan kebasahan kepribadian dan sikap, yang dilakukan pada bulan Oktober 2002.
(Untuk lebih jelasnya mengenai isi di atas, silakan merujuk ke bagian Materi.

3. Ketidakcocokan antara kepribadian yang cerah dan hangat

Interpretasi harfiah dari hasil di atas akan mengarah pada korelasi antara "kepribadian cerah (= kepribadian kering) = kepribadian dingin" dan "kepribadian gelap (= kepribadian basah) = kepribadian

hangat”. Hal ini menunjukkan bahwa ada kontradiksi antara dua kepribadian yang diinginkan, yaitu “ceria dan hangat”. Dapat dikatakan bahwa orang yang ceria dan berhati hangat adalah ideal, tetapi dalam kenyataannya sulit dicapai. Singkatnya, kepribadian “ceria” dan kepribadian “hangat” tidak cocok.

4. Ekspresi kekeringan dan kebasahan serta koordinasi warna

Dari penjelasan di atas, dianggap efektif untuk menggunakan warna “sejuk dan cerah” untuk kekeringan, dan warna “hangat dan gelap” untuk kebasahan, apabila mencoba mengekspresikan kekeringan/kebasahan pada pakaian dan barang rumah tangga dengan menggunakan warna.

Untuk lebih jelasnya, silakan lihat tabel dalam [Ringkasan] di atas, yang merangkum korelasi antara kering/basah dan warna hangat/dingin, terang/gelap.

(c)2002.2-10Pertama kali diterbitkan pada tahun 2002.2-10

Basah dan kering, manis dan pedas, tajam dan melingkar

Pertama kali diterbitkan pada bulan November 2002

Setelah memeriksa hubungan antara kering/basah (dry/wetness) dalam hal persepsi inderawi dan rasa manis/pedas dalam hal rasa dan analisis, maka diperoleh korelasi antara kering=kering=tajam dan basah=manis=lingkar.

Pada kaleng minuman beralkohol, seperti minuman yang “dikunyah”, sering kali terdapat indikasi tahapan rasa. Di sana, dibuat label seperti “Kering 5-4-3-2-1 Manis”, yang mengindikasikan bahwa rasa kering adalah kebalikan dari rasa manis, yaitu kering.

Mengingat hal ini, jika “kering = kering”, maka kebalikannya, basah, diasumsikan manis. Bukti bahwa alasan ini mungkin benar diberikan oleh konsep “rasa manis” dalam psikologi klinis.

Doi, 1971], berfokus pada “amae” sebagai kata Jepang yang unik untuk bahasa Jepang, yang tidak ditemukan di Barat. Konsep “amae” didefinisikan sebagai keinginan kekanak-kanakan untuk ketergantungan pada orang lain, yang didasarkan pada rasa persatuan dalam hubungan interpersonal.

Dalam hal ini, sikap yang mencirikan “memanjakan”, seperti “mencari rasa persatuan dengan orang lain” dan “mencoba bergantung pada orang lain”, konsisten dengan isi sikap basah yang telah saya jelaskan dalam hal pendekatan psikologis terhadap orang lain, penyatuan dan integrasi, dan saling ketergantungan.

Berdasarkan hasil di atas, hampir dapat dipastikan bahwa kata “manis” diasosiasikan dengan kebasahan dan lawan kata “pedas” diasosiasikan dengan kekeringan. Dalam hal rasa, kering = kering dan basah = manis.

Dalam hal ini, rasa dan sensasi interpersonal berbagi sensasi kering-basah yang sama di luar mode sensorik tunggal, yaitu, manis = basah dan pedas = kering.

Istilah “manis” dan “pedas” tidak terbatas pada rasa, tetapi juga digunakan untuk menggambarkan pisau atau bahkan ketajaman kritik.

Misalnya, “manisnya isian” menunjukkan bahwa ujung analisis terlalu bulat untuk menembus ke sudut persegi bilah. Dalam hal ini, dapat dikatakan bahwa “manisnya isian” berkaitan dengan kelembutan (kebulatan) dan sifat-sifat yang dibawanya, yang tidak bersudut dan mata pisaunya tumpul, sehingga tidak mungkin untuk memotong objek dengan tajam.

Di sisi lain, kita dapat mengatakan bahwa “kekeringan” berkaitan dengan kesemutan, ketajaman pisau silet, dan ketajaman ujung tombak analisis yang memotong subjek, seperti dalam ungkapan “kering, kritik pedas, memotong orang dan masyarakat”.

Mengapa dan bagaimana sensasi “kering” dan “manis” ini terhubung

dengan sensasi kering/basah?

Misalnya, ketika objeknya adalah hubungan antarmanusia, “manis” mengarah ke arah menjaga hubungan dalam lingkaran tanpa memotongnya. Dapat dikatakan terkait dengan pemeliharaan hubungan interpersonal dan hubungan, yang mengarah pada sikap basah untuk tetap bersama dan tidak meninggalkan orang lain.

Di sisi lain, kekasaran, bergerak ke arah penghancuran hubungan dengan ujung yang tajam. Hal ini dapat dikatakan terkait dengan pemutusan hubungan interpersonal dan mengarah pada sikap kering yang dengan cepat meninggalkan orang lain.

Dari sini, dapat dilihat bahwa tampaknya ada hubungan timbal balik antara “rasa manis = tidak terpotongnya hubungan antarpribadi, yang ditimbulkan oleh ketajaman ujung tombak analisis dan seterusnya; pemeliharaan = kebasahan” dan “kekeringan = terpotongnya hubungan antarpribadi, yang ditimbulkan oleh ketajaman ujung tombak; pemisahan = kekeringan”.

Dalam indera perasa, rasa manis berhubungan dengan kebulatan lidah dan kepedasan berhubungan dengan ketajaman lidah. Hal ini terkait dengan “pedas = memotong = kering” dan “manis = “tidak dipotong”. = Hal ini terkait dengan “pedas = kering” dan “manis = “tidak terpotong” = “kebulatan”, masing-masing.

Referensi
Kenro Doi, Struktur Amae, 1971, Kobundo

Tentang hubungan antara kering/basah dan bayangan

Setelah memeriksa hubungan antara kering/basah (dry/wetness) dan kepadatan/kepekatan (density/lightness) dalam hal persepsi indrawi, diperoleh korelasi antara kering = ringan (pucat, terang) dan basah = tebal.

Secara umum, “kepadatan” mengindikasikan jumlah bahan yang lebih banyak dalam volume tertentu, atau sejauh mana suatu zat mengisi suatu tempat tanpa celah.
Pengertian yang berlawanan dari “kekentalan” adalah “ringan,” “ketipisan,” dan “keringanan.” Ketipisan bahan dalam volume tertentu menyebabkan berkurangnya iritasi dan berkurangnya ketekunan, seperti dalam “jus itu ringan dan ringan,” dan seterusnya.

Hubungan antara rasa ringan dan basah ini dengan kekeringan atau kebasahan jus dianggap sebagai berikut: ringan dan ringan = kering dan kental = basah.

Jus “jus 30%” dianggap lebih encer daripada jus “jus 70%”, yang berarti bahwa jus 70% mengandung lebih banyak komponen jus daripada jus 30% dalam volume tertentu, dan oleh karena itu, jus 70% jus lebih merangsang selera. Hal ini menunjukkan bahwa sari buah yang lebih kental memiliki densitas komponen sari buah yang lebih tinggi dan lebih padat dalam volume tertentu.

Kepadatan ini sebanding dengan kepadatan jus. Di sisi lain, kepadatan tinggi keberadaan dan kebasahan juga sebanding satu sama lain.

Dengan kata lain, semakin tinggi densitas, semakin basah benda-benda tersebut, semakin dekat mereka menempel satu sama lain. Ketika densitas tinggi, objek-objek saling menempel dan tidak terpisah satu sama lain, dan ketika densitas rendah, objek-objek bergerak lebih jauh satu sama lain, yang diasosiasikan dengan kekeringan.
Di sisi lain, ketika densitas tinggi, perasaan kepadatan tercipta, dan ketika densitas rendah, perasaan ringan dan ringan tercipta.

Dari hubungan ini, dapat dikatakan bahwa keduanya terkait sebagai berikut: densitas tinggi = densitas tinggi = dekat satu sama lain dan

saling menempel = kebasahan, dan ringan, ringan, tipis = densitas rendah = jauh dari satu sama lain dan kekeringan.

Misalnya, ketika 10 dan 20 bola berwarna netral (hitam) masing-masing berdiameter 1 cm ditempatkan secara acak di dalam kotak transparan persegi 15 cm, 10 bola dengan densitas rendah memberikan sensasi visual dan sentuhan yang lebih kering daripada 20 bola, dan 20 bola dengan densitas yang lebih tinggi memberikan sensasi yang lebih basah daripada 20 bola.

Gagasan di atas didukung oleh hasil kuesioner tentang kepribadian dan sikap kering dan basah yang dilakukan oleh penulis pada bulan Oktober 2002.
(Untuk informasi lebih lanjut tentang hal di atas, lihat bagian Materi).

Memperluas temuan ini lebih jauh, hubungan berikut ini dapat ditetapkan dalam kepribadian manusia: "Kebiasaan yang kuat dan rasa pedas = rangsangan yang kuat = rasa yang lebih kaya = basah" dan "Kebiasaan yang ringan dan tidak pedas = rangsangan yang lemah = rasa yang ringan dan tipis = kering".

Misalnya, jika seseorang memiliki hobi yang kuat atau seorang otaku, dia sangat menyukai hobinya. Misalnya, jika Anda mengatakan, "Dia adalah seorang geek dengan hobi yang kuat", itu berarti dia bersemangat tentang hobinya dan sangat terlibat di dalamnya. (Orang tersebut harus menyatu dengan hobinya.) Dia dipandang sebagai pemikir yang bias oleh orang-orang di sekitarnya. Ini menunjukkan hal itu. Jika Anda mengatakan sesuatu seperti, "Dia berpikir dengan mudah," itu berarti bahwa dia tidak terlalu mendalami satu ide, tetapi dengan cepat meninggalkannya dan beralih ke ide berikutnya.

Ini berarti bahwa dalam hal rasa dan pemikiran manusia secara umum, dapat dikatakan bahwa padat (dalam) = basah, dan ringan (ringan, tipis, dangkal) = kering, karena basah untuk menyatu dengan suatu objek dan tidak meninggalkannya, dan kering untuk meninggalkannya.

Atau, karena kepadatan pemikiran dan kedalaman perasaan untuk pemikiran secara langsung mengarah pada bias pemikiran (dari pemikir umum dan biasa) dan ukuran kebiasaan, dapat dikatakan

bahwa “bias, kebiasaan dan kutu buku dalam pemikiran. (Menjadi padat) = basah” dan “akal sehat. (Menjadi ringan dalam pemikiran. (Menjadi sederhana dalam pemikiran, bukan kebiasaan dalam pemikiran.) = Mungkin dapat membuat hubungan antara “kering” dan “basah”.

Orientasi Kering-Basah dan Digital-Analog

Pertama kali diterbitkan pada bulan Februari 2003

Di sisi lain, orientasi analog, yang menganggap segala sesuatu sebagai kuantitas yang berkesinambungan, lebih cocok dengan cara pandang basah, yang menganggap interkoneksi dan membangun hubungan sebagai tesis.

Saat ini, sudah menjadi hal yang lumrah bagi informasi untuk didigitalkan dan didistribusikan dalam bentuk CD dan DVD musik, tetapi sampai beberapa waktu yang lalu, arus utama distribusi adalah analog, seperti piringan hitam.

Dalam dunia digital, segala sesuatu dicatat sebagai 0 atau 1. Ada jurang yang dalam di antara keduanya, dan keterputusan di antara keduanya.
Dengan kata lain, pandangan berorientasi digitalisasi tentang segala sesuatu didasarkan pada jumlah nol dan satu yang diskrit, yang membuat kita melihat segala sesuatu sebagai kumpulan butiran pasir persegi, masing-masing dengan nol dan satu yang bergerak mulus.
Dengan cara ini, melihat segala sesuatu sebagai terpisah dan terputus satu sama lain mengarah pada cara yang kering dalam melihat sesuatu, yang didasarkan pada tesis “diskrit dan terputus” yang memisahkan mereka satu sama lain.

Di sisi lain, dalam dunia analog, segala sesuatu tidak dianggap pada titik ekstrem 0 atau 1, tetapi dibiarkan jatuh di suatu tempat di antaranya. Itulah intinya, aspek yang tidak logis. Pandangan analog tentang hal-hal sebagai serangkaian koneksi mengarah pada penekanan pada kontinuitas timbal balik, koneksi, dan relasionalitas. Dengan kata lain, dapat dikatakan bahwa pandangan analog tentang hal-hal sebagai serangkaian hal yang saling berhubungan, yang didasarkan pada tesis "koneksi dan membangun hubungan", yang didasarkan pada konsep "koneksi dan membangun hubungan".

Singkatnya, digital dan logis = diskrit dan terputus = kering, dan analog dan tidak logis = koneksi dan membangun hubungan = basah.

Digitalisasi informasi, seperti yang terlihat dalam penyiaran televisi, bergerak ke arah peningkatan derajat pemrosesan informasi dengan menggunakan komputer tipe Neumann, yang tersusun dari sirkuit logika yang mengadopsi sikap diskrit "Ya" atau "Tidak" saja. Digitalisasi informasi dan percepatan penggunaan komputer tipe Neumann membawa peradaban manusia ke keadaan kering.

Di sisi lain, sistem saraf manusia, yang mengendalikan perilaku manusia, dapat dipandang sebagai komputer saraf analog yang mengendalikan perilaku melalui koneksi, asosiasi, dan hubungan antar neuron.

Dengan cara ini, sistem saraf manusia pada dasarnya adalah entitas basah, yang didasarkan pada keterkaitan neuron. Dengan demikian, kesenjangan antara sistem saraf manusia dan sistem saraf analog-basah akan terus melebar, karena sistem saraf analog-basah terus menangani informasi kering yang mempercepat digitalisasi. Dalam waktu yang tidak terlalu lama lagi, hubungan antara keduanya akan memasuki fase penyesuaian yang serius.

(c) Pertama kali diterbitkan pada bulan Februari 2003

Panas/dingin dan kering/basah

2005.7-2005.10Pertama kali diterbitkan

Hubungan antara kering/basah (kering/basah) dalam hal persepsi indera dan panas/dingin diperiksa, dan alasan untuk korelasi antara panas = basah dan sejuk = kering dibahas secara singkat.

Jika jumlah molekul gas di udara sekitarnya sama, sensasi kulit manusia dipersepsikan sebagai panas = basah ketika suhunya tinggi dan sejuk = kering ketika suhunya tinggi.

Ada dua kemungkinan alasan untuk ini: (1) Ketika panas, kita berkeringat.
(1) Ketika panas, keringat mengalir di atas kulit, membuatnya terasa basah.
(2) Ketika cuaca panas, jumlah molekul gas yang sama di udara yang mengenai kulit per jam lebih banyak daripada ketika cuaca lebih dingin, dan kepadatan molekul gas yang mengenai kulit lebih tinggi, yang membuat kulit terasa basah.

Dari semua ini, (2) akan dijelaskan secara rinci di bawah ini.

Apabila jumlah molekul gas udara yang mengenai kulit per jam adalah sama, maka, semakin tinggi energi kinetik molekul-molekul dan semakin tinggi suhunya, semakin besar jumlah pukulannya. Kepadatan molekul yang mengenai kulit per jam lebih tinggi pada suhu yang lebih tinggi. Dengan kata lain, dalam kasus suhu tinggi, densitas molekul yang mengenai kulit lebih tinggi dan lebih padat, sehingga kulit terasa basah (seolah-olah lembab).

Di sisi lain, ketika lebih dingin, jumlah molekul yang mengenai kulit dalam jumlah waktu tertentu lebih rendah dan kepadatan molekul yang mengenai kulit lebih rendah dan kurang, sehingga dapat dikatakan terasa kering.

Dehumidifikasi AC menghilangkan molekul gas dari air di dalam ruang dan mengeluarkannya ke luar ruangan, sehingga mengurangi kepadatan molekul gas dalam distribusi molekul gas, jumlah molekul yang mengenai kulit berkurang dan kepadatan air yang mengenai kulit lebih rendah. Hal ini memiliki efek yang sama seperti suhu yang lebih dingin, membuat kulit terasa lebih sejuk dan kering.

AC dianggap mengurangi jumlah molekul yang mengenai kulit per jam dengan mengurangi kecepatan pergerakan molekul gas di ruang angkasa.

Dehumidifikasi dan AC memiliki titik yang sama dalam mengurangi kepadatan molekul gas yang mengenai kulit, dan dehumidifikasi dengan AC mungkin menjadi penyebab perasaan sejuk yang kita rasakan.

Di sisi lain, pemanasan dianggap meningkatkan jumlah molekul yang mengenai kulit per jam dengan meningkatkan kecepatan pergerakan molekul gas di ruang angkasa.

Selain itu, pelembapan dengan humidifier di musim dingin meningkatkan jumlah molekul gas di dalam ruang, yang pada gilirannya meningkatkan jumlah molekul yang mengenai kulit per jam, sehingga menghasilkan rasa hangat yang lebih besar.

Keadaan gerakan molekul gas (area kulit molekul yang konstan dan jumlah molekul yang bertabrakan dengannya per waktu) sangat berkorelasi dengan persepsi kulit tentang basah dan kering. Jumlah tumbukan molekul meningkat seiring dengan semakin cepatnya molekul dan meningkatnya jumlah molekul. Semakin tinggi jumlah tumbukan ini, semakin hangat (panas) dan semakin basah persepsinya.

Tabel_41.

Kulit manusia memiliki kerapatan tabrakan molekul udara yang sudah ada sebelumnya yang membuatnya moderat dan nyaman, dan AC mendinginkan, memanaskan dan melembabkan udara yang sesuai. Alasan mengapa musim panas di Jepang sering kali tidak nyaman bagi kulit adalah karena kepadatan molekul gas pada kulit terlalu tinggi karena kelembaban tinggi dan suhu udara yang tinggi akibat tekanan tinggi di Samudra Pasifik.

Pertama kali diterbitkan pada tahun 2005

Berat/ringan, naik dan turun, tinggi dan rendah, dan kering/basah

2006.04-2006.10Pertama kali diterbitkan

Hubungan antara kering/basah (kering/basah) dalam hal sensasi dan berat/ringan diperiksa, dan alasan-alasan untuk korelasi antara berat = basah dan ringan = kering dibahas secara singkat.

Secara umum, gas lebih berat daripada cairan untuk volume yang sama dari zat yang sama.

Gas, yang memberikan sensasi kering pada manusia, memiliki kerapatan distribusi molekul yang lebih rendah sebagai zat dan molekul per volume yang lebih sedikit, dan karenanya terasa lebih ringan.

Di sisi lain, cairan, yang memberikan sensasi basah pada indera manusia, memiliki kerapatan distribusi molekul yang lebih tinggi sebagai zat dan jumlah molekul per volume yang lebih tinggi daripada gas, dan karenanya terasa lebih berat.

Cairan berat berorientasi ke bumi, tanah, oleh gravitasi. Di sisi lain, gas ringan tidak begitu terpengaruh oleh gravitasi, dan berorientasi ke langit.

Oleh karena itu, ringan dan berat masing-masing berkorelasi dengan kekeringan dan kebasahan.
Selain itu, berkorelasi dengan kekeringan di langit dan orientasi ke langit, dan dengan kebasahan di bumi, tanah dan orientasi ke bawah.

Misalnya, bola timah yang berat akan terasa lebih basah dan bola ping-pong yang ringan akan terasa lebih kering dalam volume yang sama.

Sebagai contoh, bola ping-pong ringan tampaknya lebih basah daripada bola timah yang berat.

Atau, dalam nada, nada yang lebih tinggi ke atas dianggap dianggap ringan dan kering, sedangkan nada yang lebih rendah ke bawah dianggap berat dan basah.

Bahkan pada manusia, orang yang ringan akan dianggap kering, sementara orang yang lambat akan dianggap basah.

Seseorang yang menghargai keringanan dan berorientasi ke langit dan langit (seperti seorang pengembara) akan dianggap kering. Di sisi lain, seseorang yang menghargai berat dan berorientasi ke bumi di bawah (misalnya seorang petani) akan dianggap basah.

Kebetulan, semakin tidak padat ringannya, semakin tipis rasanya, dan semakin padat beratnya, semakin tebal rasanya. Adanya kata "ringan" menjelaskan situasi ini.

Ada juga hubungan antara ketipisan dan keringanan dengan dinginnya manusia, karena kata "dingin" digunakan.

Singkatnya, bagi indera manusia.
'Kering' = 'ringan (ke atas, tinggi)' = 'tipis (pucat)' (= 'dingin')
'Basah' = 'berat (ke bawah, rendah)' = 'gelap' (yaitu 'hangat')
Dapat dikatakan bahwa korelasi antara

Pertama kali diterbitkan pada tahun 2006

Kelembutan (softness), ketegasan (hardness) dan kekeringan atau kebasahan

2006.04Pertama kali diterbitkan.

Kami memeriksa hubungan antara dry/wetness

(kekeringan/kebasahan) dalam hal sensasi dan kelembutan atau ketegasan, dan secara singkat membahas mengapa korelasi antara soft (lembut) = basah dan hard (keras) = kering tercipta.

Tempat tidur, bantal, dan pakaian yang memberikan sensasi lembut pada manusia, pas dengan lembut pada kulit manusia dan mengisi celah-celah di antara mereka. Waterbed atau rautan dengan pegangan gel, misalnya, juga melekat pada kulit, dan perasaannya menyenangkan.

Dengan cara ini, alas bedak yang lembut bersifat basah dalam hal itu, karena mengisi celah di antara Anda dan kulit Anda, serta fleksibel dan menyatu.

Namun demikian, apabila Anda menarik diri dari kulit Anda, seperti futon kering atau bantal, dapat dikatakan bahwa kain yang basah itu pas dengan nyaman di kulit Anda, dan pada saat yang sama, kain itu mempertahankan kekeringan yang mudah dipisahkan dari kulit Anda.

Di sisi lain, jika pita perekat lembut pada kulit ketika pertama kali bersentuhan dengan kulit, tetapi menempel pada kulit dan menolak ketika Anda mencoba untuk mengelupasnya, itu benar-benar basah.

Ketika menempel pada Anda, itu harus lembut dan cukup pas untuk menutup celah antara Anda dan itu. (Menjadi basah.) Di sisi lain, ketika ia meninggalkan Anda, ia harus meninggalkan Anda dengan cepat. Itulah yang terbaik bagi kami. Itu dianggap paling nyaman bagi manusia.

Di sisi lain, lempengan plastik keras yang memberikan sensasi keras pada manusia, tidak cocok dengan kulit manusia, menciptakan celah yang besar, atau memaksa kulit menjadi menggumpal dan keras serta tertekan secara mekanis. Perasaan seperti itu membuat manusia merasa kering dan kurang dalam rasa kesatuan.

Bahkan dalam kasus manusia, anggota parlemen atau pejabat yang “kaku” dan tidak fleksibel, membuat orang lain merasa kering, kering, dan tidak menarik.

Di sisi lain, seorang pramugari yang menanggapi orang lain secara fleksibel dan memperlakukan mereka dengan kasih sayang dapat dikatakan memberi mereka perasaan yang cukup basah atau “lembab”. Agar masyarakat berjalan lancar, “kelembaban” ini diperlukan.

Kering-Basah, Linearitas dan Kelengkungan

Pertama kali diterbitkan pada bulan September 2006

Hubungan antara kering-basah (kering/basah) dalam hal sensasi dan linearitas serta kelengkungan diperiksa, dan alasan-alasan untuk korelasi antara “linear = kering” dan “lengkung = basah” dibahas secara singkat.

Hubungan berikut ini mungkin berlaku sehubungan dengan sensasi kering/basah dan arah perjalanan benda dan objek lainnya.

Dalam garis lurus, sebuah objek yang bergerak dalam garis lurus terasa kering.

Hal ini karena objek tersebut memiliki kebebasan dan kemerdekaan dari sekelilingnya untuk mempertahankan arah aslinya seperti apa adanya, tanpa dipengaruhi oleh sekelilingnya ketika sedang berjalan.

Di sisi lain, subjek yang bergoyang-goyang, bergoyang-goyang atau bergoyang-goyang dan berubah arahnya dianggap basah.

Ini karena, ketika bergerak maju, ia dipengaruhi dan diganggu oleh lingkungannya, dan dengan cepat mengubah arah yang semula dituju, dan dalam hal ini ia telah menjadi makhluk yang bergantung pada dan diatur oleh lingkungannya.

Dalam hal karakter manusia, dapat dikatakan bahwa mereka yang

lurus, langsung, dan kaku dianggap kering, sedangkan mereka yang secara fleksibel mengubah atau membengkokkan pendapat mereka dianggap basah.

Kehalusan, ketidakrataan/tonjolan dan kebasahan, kekeringan

Pertama kali diterbitkan pada bulan Januari 2009

Kami memeriksa hubungan antara kering/basah (kering/basah), kehalusan dan ketidakrataan dalam indera, dan mempertimbangkan korelasi antara “ketidakrataan dan proyeksi = kering” dan “kehalusan = basah”.

Artefak dengan permukaan yang mengkilap, halus, tanpa cela, dan dipoles dengan cermat, memberikan rasa kesatuan dengan permukaan kulit karena kontinuitas dan kurangnya benjolan dan celah antara permukaan dan kulit, yang memberikan perasaan basah.

Di sisi lain, benda yang bersudut, runcing, menonjol, tidak rata, tergores atau kurang halus, tidak memiliki rasa menyatu dengan permukaan kulit, dan oleh karenanya memberikan kesan kering bagi penggunanya.

Hal ini diperluas ke kepribadian manusia dan seterusnya, dan dapat dikatakan bahwa seseorang yang tidak memiliki kepribadian yang menonjol atau runcing dapat dikatakan merasa basah, sementara seseorang dengan kepribadian yang tajam dan menonjol, seperti sudut siku-siku, dapat dikatakan merasa kering.

Sehubungan dengan ini, kita dapat mengatakan bahwa gemuk,

pelumas dan cairan pelumas yang memiliki efek geser dan menghaluskan permukaan juga memberikan perasaan basah.

Menghubungkan, merapat, melepaskan dan basah, kering

Pertama kali diterbitkan pada bulan Januari 2009

Bahwa kami telah meneliti hubungan antara kering/basah (dry/wetness) dalam hal persepsi sensorik dan penghubung (linking, docking) dan korelasi antara linking, docking = wetness dan detachment = dryness.

Setiap orang atau objek yang memiliki kemampuan untuk melakukan tindakan menghubungkan, menghubungkan (linking) atau merapat (docking), menghubungkan orang dengan orang atau objek, dianggap basah pada intinya.

Peran perantara, mediator antara orang-orang, adalah peran basah, dan mereka yang lebih memilih peran seperti itu dapat dikatakan basah.

Sifat seks, di mana manusia dan pria dan wanita bersatu dan merapat, juga merupakan peran basah.

Dapat juga dikatakan bahwa skrup yang menghubungkan gerbong kereta api satu sama lain, stasiun dok roket, dermaga kapal, dll., semuanya bersifat basah.

Di sisi lain, tindakan pelepasan (melepas ikatan, undocking) dapat dikatakan kering.

Kelengketan dan kebasahan.

Pertama kali diterbitkan pada bulan Januari 2009

Untuk meneliti hubungan antara kebasahan (wetness) dalam hal persepsi inderawi dan lendir, dan untuk membahas korelasi antara "lengket = basah".

Lendir, cairan yang menempel dan melekat pada sekelilingnya, memberikan perasaan basah pada seseorang.

Lendir memiliki peran melekatkan benda satu sama lain, dan dalam melakukannya, ia mengubah bentuknya secara fleksibel sesuai dengan bentuk benda, itulah yang membuatnya basah.

Lendir, seperti cairan perekat dan cairan cinta, yang keluar dari alat kelamin pria dan wanita saat berhubungan seks, basah karena berperan mengikat dan menyatukan objek ke objek.

Dalam hal ini, dapat dikatakan bahwa lendir yang lengket, atau yang tidak meninggalkan objek setelah melekat, pada dasarnya basah.

Ketidaktahuan

Pertama kali diterbitkan Juli 2006

Saya telah mencoba untuk mengorganisasikan konsep ketidaktahuan sebagai sintesis dari kegelapan (yin) dan kebasahan (dampness) dalam hal persepsi inderawi.

Insidiousness adalah sintesis dari kegelapan (yin) dan kebasahan (dampness) dalam hal persepsi inderawi.

Dalam kehidupan kita sehari-hari, genangan air dan sejenisnya sulit mengering dalam kegelapan karena tidak menerima sinar matahari dan tetap sebagai air cair yang basah selamanya, sementara dalam cahaya, mereka mengering dan menjadi kering ketika terkena sinar matahari.

Singkatnya, hubungannya adalah terang = kering dan gelap = basah.

Ketidaktahuan dapat dianggap terdiri dari beberapa unsur: (1) [basah]

(1) Lengket dan lengket dengan pasangannya yang "basah", dan secara berulang-ulang dan sering terus-menerus bekerja sama dengan mereka.

(2) Perilaku negatif, negatif, atau kontraproduktif terhadap orang yang "gelap". Melakukan hal-hal yang tidak ingin dilakukan oleh orang lain, seperti intimidasi atau pelecehan.

(3) [Gelap] Melakukan hal-hal yang melanggar hukum, hal-hal yang akan dikutuk jika terungkap, atau hal-hal yang tidak diizinkan untuk dilakukan. Ini adalah hal-hal seperti melakukan tindakan kekerasan, merampok uang orang lain, atau melanggar hak asasi manusia seperti pemerkosaan.

(4) [Gelap] Melakukan secara rahasia di belakang layar. Melakukan secara rahasia di belakang layar. Tidak untuk diungkapkan. Secara dangkal, bertindak seolah-olah Anda melakukan sesuatu yang baik atau tidak sama sekali. Menghias permukaan dengan baik agar

terlihat seperti baik-baik saja di luar. Atau, di permukaan, mereka berpura-pura ramah dan berbicara di belakang layar.

Jenis kecurangan dalam hubungan interpersonal ini umum terjadi dalam iklim sosial Jepang yang lembab, lembab, dan lembab, dan dalam masyarakat mura, dan merupakan ciri khas budaya Jepang.

Hal ini juga dapat dilihat sebagai sifat yang didominasi oleh wanita, dengan seringnya kontak interpersonal dan kegemaran untuk mendekorasi permukaan.

Pertama kali diterbitkan pada tahun 2006

Humidifikasi dan dehumidifikasi.

Pertama kali diterbitkan November 2009.

Fakta bahwa kami telah mencoba mengatur humidifikasi dan dehumidifikasi dalam hal peningkatan atau penurunan jumlah molekul per satuan volume dan pengaruhnya pada indera manusia.

Meningkatkan jumlah molekul per satuan volume, membuatnya lebih padat, adalah humidifikasi.
Dehumidifikasi adalah mengurangi jumlah molekul per satuan volume, atau membuatnya kurang padat.
Ini adalah peran dehumidifier dan humidifier konvensional.

Meningkatkan kecepatan molekul akan
Gaya antarmolekul cenderung tidak bekerja. Ini sama dengan dehumidifikasi.
Jumlah tabrakan dengan kulit dll meningkat. Ini disebut humidifikasi. Meningkatnya panas dan kelembaban di musim panas.

Peningkatan jumlah tumbukan molekul ke kulit. Ini merupakan humidifikasi.
Mengurangi jumlah tumbukan molekul pada kulit. Ini disebut "dehumidifikasi".

Untuk membuat arah pergerakan molekul lebih dekat satu sama lain. Ini disebut "humidifikasi". Ini disebut "humidifikasi".
Arah lintasan molekul saling terpisah satu sama lain. Ini setara dengan dehumidifikasi. Arah lintasan molekul saling terpisah dari kulit. Masalahnya adalah bagaimana mengontrol arah gerak molekul agar saling dapat diakses dan terlepas satu sama lain oleh mesin.
Ini harus dicapai dengan program komputer dan realitas virtual.
Dalam magnet, N dan N bersama-sama dan S dan S saling tolak-menolak dan terpisah kering, N dan S saling tarik-menarik dan basah bersama-sama.
Untuk ion bermuatan, ion positif dan positif dan ion negatif dan negatif terpisah kering. Ion negatif dan positif basah ketika mereka melekat satu sama lain.

Indeks ketidaknyamanan dan rasa kelembaban

November 2009 Pertama kali diterbitkan.

Indeks ketidaknyamanan panas dan lembab di musim panas dan tinggi. Seharusnya tinggi pada suhu dan kelembaban tinggi.

Pada suhu tinggi, kecepatan partikel molekul tinggi.
Dalam kelembaban tinggi, jumlah partikel molekul tinggi.

Jika jumlah partikel molekul di udara per jam kontak dengan kulit meningkat di atas tingkat tertentu, itu tidak nyaman.

Terasa basah ketika bersentuhan terus menerus untuk jangka waktu yang lama dan terasa kering ketika bersentuhan untuk jangka waktu yang singkat.
Keringat terasa tidak nyaman jika tidak kering. Keringat tidak menguap karena kelembaban yang tinggi dan tidak ada cukup ruang bagi udara untuk menangkap uap air dari keringat. Uap air sudah jenuh di udara.

Simulasi sensasi kelembaban

November 2009 Pertama kali diterbitkan.

Kami telah mempertimbangkan bagaimana mensimulasikan sensasi kelembaban dari perspektif pendengaran dan sentuhan.

Dalam indera taktil, itu sebanding dengan jumlah partikel per jam yang menabrak dinding yang setara dengan kulit - hiperbolik dan merasakan lebih basah = lebih banyak kelembaban.
Dalam indera penglihatan, jumlah partikel per jam sebanding dengan jumlah partikel yang melompat ke mata kita - hiperbolik, dan lebih basah = lebih lembab.
Dalam indera pendengaran, itu sebanding dengan jumlah suara per jam yang melompat ke telinga kita - hiperbolik, lebih basah = lebih

lembab.

Jika kecepatan partikelnya tinggi, mereka banyak memukul. Jika kecepatannya rendah, hanya mengenai sedikit. Untuk jumlah partikel yang sama, suhu tinggi dianggap lebih lembab.

Jika jumlah partikel besar, banyak partikel yang terkena. Jika jumlah partikel kecil, hanya beberapa partikel yang akan terkena.

Semakin tinggi tekanan, semakin tinggi kelembapannya. Tekanan dan kelembaban memiliki hubungan hiperbolik yang proporsional. Untuk jumlah molekul yang sama, semakin kecil volumenya, semakin tinggi suhunya, semakin tinggi tekanannya dan semakin tinggi kelembabannya.

Pola gerak kering dan basah.

November 2009 Pertama kali diterbitkan.

Logika linier dan melangkah tangga adalah kering.
Analog melengkung adalah basah.

Cepat itu kering.
Lambat itu basah.

Kering untuk pergi dan mengikuti garis paralel.
Basah untuk mendekat.

Berorientasi pada gas-cair, kering-basah dan ekspansi, non-ekspansi.

November 2009 Pertama kali diterbitkan.

Dia menjelaskan bahwa kekeringan dikaitkan dengan ekspansi dan orientasi ekspansi, sedangkan kebasahan dikaitkan dengan non-ekspansi dan orientasi volume konstan.

Ketika molekul gas kering dibiarkan sendiri, volumenya mengembang, dan mereka menyebar, mengembang, dan menyebar lebih banyak dan lebih banyak lagi ke segala arah ke tempat-tempat baru. Gas, di sisi lain, penuh dengan semangat kepeloporan untuk berekspansi ke dunia baru di tempat pertama.
Esensi gas kering adalah mengembang, mengembang, mengembang.
Molekul gas kering bersifat global dan universal, karena mereka bertujuan untuk menyebar ke seluruh dunia dan dunia.
Molekul gas kering bersifat individualistis dan kurang koheren karena mereka mengembang secara universal.

Sifat molekul gas kering didominasi laki-laki dan Barat.

Sebaliknya, cairan basah volumenya konstan, tidak mengembang, tidak berkembang, dan status quo. Jika dibiarkan sendiri, mereka tidak boleh berusaha menyebar dari lokasi aslinya. Berusaha mempertahankan kohesi, teritori, dan kesatuan secara lokal, regional, dan terbatas. Ini bersifat komunal, atau lebih tepatnya, ini adalah upaya untuk menjaga molekul tetap dekat satu sama lain, kecil dan kompak, dan berkumpul bersama dengan cara yang meminimalkan luas permukaannya. Pengelompokan molekul secara tertutup di antara mereka sendiri. Molekul-molekul bersatu satu sama lain untuk membentuk persatuan atau kelompok.

Sifat molekul cairan basah didominasi wanita dan tradisional Jepang.

Sejak awal zaman modern, Jepang telah mengikuti jalur ekspansi kering Barat dan mencoba mengikuti jalur ekspansinya sendiri. Bahkan jika kita mengabaikan pengaruh Eropa dan Amerika Serikat, dapat dikatakan bahwa sedikit kecenderungan ekspansif di Jepang dan Cina disebabkan oleh fakta bahwa pengaruh pria kering tetap sedikit, daripada hanya terfokus pada wanita basah.

Aroma, parfum, aroma dan kekeringan, basah

November 2009 Pertama kali diterbitkan.

Indera penciuman juga dapat memiliki sensasi kering atau basah.

Aroma mint membawa sensasi kering.
Atau, minuman dengan rasa obat yang kuat, seperti minuman nutrisi, menghasilkan sensasi kering.

Aroma kaldu bonito membawa sensasi basah.
Aroma manis buah persik membawa sensasi basah.

Psikologi Umum

Kepribadian dan Identitas Kering-Basah

Pertama kali diterbitkan Juli 2004

Bahwa saya telah mempertimbangkan hubungan antara kering/basahnya kepribadian dan kemudahan membangun identitas (identitas diri). Kita dapat menganggapnya sebagai “kering = lebih mudah untuk membangun identitas” dan “basah = lebih sulit untuk dibangun.

Konsep identitas pada awalnya diusulkan oleh psikolog Erikson, E.H. Konsep identitas pada awalnya diusulkan oleh psikolog Erikson, E.H.
Sering diterjemahkan sebagai “identitas diri,” ini mengacu pada pemeliharaan rasa diri yang konsisten dan berkelanjutan.

Pembentukan identitas individu di Barat dikatakan muncul dari pemisahan diri dan orang lain pada masa bayi.

Ketika pemisahan diri dan orang lain terjadi, seseorang berbeda dari orang lain, seseorang adalah entitas yang independen dan harus membuat serangkaian keputusan secara independen dari orang lain. Dari sana, kehendak independen untuk bergerak ke arah ini, berdasarkan penilaian dan tanggung jawab sendiri, secara alami tumbuh dan terbentuk melalui masa remaja.

Dalam hal ini, dapat dikatakan bahwa pembentukan identitas pribadi membutuhkan kekeringan persepsi tentang diri sendiri dan orang lain sebagai makhluk yang terpisah, saling terpisah, dan independen.

Di sisi lain, mereka yang tidak memiliki identitas yang kokoh dan terus-menerus dipengaruhi oleh dan selaras dengan gerakan orang lain di sekitarnya, memiliki karakter basah yang terus-menerus berusaha mempertahankan rasa persatuan dan integrasi dengan lingkungannya.

Jika kita menyebut orang yang memiliki semangat disiplin diri dan memutuskan arah kemajuannya sendiri dengan kehendak dan tanggung jawabnya sendiri sebagai orang yang telah menetapkan identitas, kita dapat mengatakan bahwa pemeliharaan identitas itu mengandaikan kekeringan ego, yang tidak tergantung pada orang lain dan mampu bergerak secara terpisah dan independen dari lingkungan.

Konsep identitas lebih mungkin untuk dibangun dalam masyarakat yang kering seperti di Barat, sementara itu kecil kemungkinannya untuk dibangun dalam masyarakat yang basah seperti Jepang atau Asia Timur, di mana orang secara konstan diharapkan untuk selaras dengan lingkungan mereka dan terkubur di dalamnya.

Fakta bahwa konsep identitas adalah konsep yang berasal dari Barat, dan belum memiliki terjemahan yang tepat di Jepang, adalah bukti fakta bahwa dalam masyarakat basah seperti Jepang, sulit bagi individu untuk membangun identitas yang solid. Ini adalah bukti bahwa dalam masyarakat basah seperti Jepang, sulit bagi individu untuk membangun identitas yang solid.

(c) Pertama kali diterbitkan pada tahun 2004

Basah Kering dan Cinta

2005.03-2005.05Pertama kali diterbitkan

Kami percaya bahwa cinta itu basah karena memberikan rasa kesatuan, perpaduan, keterikatan, keterikatan, dan hubungan dengan orang lain.

Cinta umumnya menunjukkan cinta manusia, atau cinta pria dan wanita, atau homoseksualitas.

Cinta adalah.
(1) Jatuh cinta dengan seseorang. Menjadi “dekat” dengan orang itu. Ingin “bersama” orang yang Anda cintai selamanya. Untuk “memiliki” orang yang Anda cintai.

(2) Melakukan segalanya untuk orang yang Anda cintai. (Membantu dan melayani). Memberikan atau menyerahkan segalanya untuk orang yang Anda cintai. (Pengorbanan).

(3) Memiliki “hubungan” perasaan dengan orang yang Anda cintai.

(4) Untuk bersama orang yang Anda cintai selamanya dan tidak ingin pergi (kemelekatan). Ketika orang-orang di sekitar Anda mencoba untuk menarik diri, Anda mati-matian menolaknya.

Semua jenis cinta kasih ini memberi kita rasa kesatuan dan perpaduan dengan orang lain, rasa kemelekatan, kelekatan, dan koneksi. Dalam hal ini, kita bisa mengatakan bahwa cinta itu basah.

Di sisi lain, cinta tidak hanya bisa dianggap basah, tetapi juga cinta kering.

Kasih sayang kering diekspresikan dalam bentuk kepedulian terhadap orang lain, menghormati privasi dan kehendak bebasnya, tidak mencampuri urusannya, dan membiarkannya melakukan apa yang dia inginkan.

Jika Anda mencoba untuk menarik orang lain lebih dekat dengan Anda karena Anda menginginkan rasa kesatuan (bersama orang lain), hal itu dapat menyebabkan kendala dan ketidaknyamanan baginya. Sebaliknya, cinta kering yang mencoba untuk membiarkan orang lain memiliki dunianya sendiri, membiarkannya melakukan apa yang dia inginkan, memberinya kebebasan untuk mengambil keputusan, dan memberinya kepuasan atas keinginannya.

Catatan: Artikel ini didasarkan pada kesan saya terhadap episode terakhir anime “The Maiden of the Godless Moon”, yang ditayangkan pada akhir tahun 2004.

Tentang “surga” dan kering dan basah

2005.03-2006.01Pertama kali diterbitkan

Konsep “surga (peachy land)” adalah lingkungan optimal yang pada awalnya dimiliki manusia di dalam hatinya dan didambakan, di mana kelembapannya dioptimalkan.

Sumber kasih sayang manusia adalah rumah yang sebenarnya, tanah yang indah, surga, di mana semua hati merasa nyaman.
Seharusnya emosi yang diinginkan jauh di dalam hati, emosi terhangat yang menggerakkan hati dan merupakan sumber inspirasi.

Hati manusia terdiri dari “inti basah di dalam” dan “cangkang kering” yang melindunginya.
Inti basah adalah sumber sensasi hangat, lembut dan menyenangkan dan merupakan sumber emosi dan cinta. Itulah “surga” (dalam pikiran).

Daripada “surga” berada di akhirat, kita bisa mengatakan bahwa lanskap aslinya ada di dalam hati manusia.

Konsep “surga (tanah persik)” adalah lingkungan optimal yang dirindukan manusia di dalam hati mereka.

Ia naif dan rentan dan perlu dilindungi oleh cangkang kering.

Cangkang kering inilah yang melindungi inti basah dan memberikan pikiran perspektif yang dingin, tenang, sadar dan objektif.

Seseorang dengan inti basah yang besar adalah dominan feminin dan seseorang dengan cangkang kering yang tebal adalah dominan pria.

Surga sejati, oasis, atau lanskap asli surga, yang memberikan ketenangan pikiran, ada di dalam hati seseorang.
Surga, atau oasis, dirasakan ketika seseorang berada dalam hubungan cinta kasih.
Surga, oasis, adalah basah, penuh dengan air dan tanaman hijau. Ia juga basah, suatu titik yang melibatkan perasaan kesatuan dengan orang lain, perasaan kebersamaan dan keterikatan.
Surga dipandang sebagai dunia yang hangat, terang, penuh cahaya.
Surga itu kering, dalam arti kering, penuh dengan sensasi kering, tidak lembab, tidak mengganggu.

Surga adalah lingkungan yang dianggap sebagai lingkungan yang optimal bagi manusia, dan kelembaban surga (atau tempat di mana ia dirasakan) adalah kelembaban optimal bagi manusia. Kelembaban di surga (tempat yang dirasakan) adalah kelembaban optimal bagi manusia.

Catatan: Artikel ini didasarkan pada kesan saya terhadap episode terakhir anime “The Maiden of the Godless Moon”, yang disiarkan pada akhir tahun 2004.

2005-2006 pertama kali diterbitkan.

Memeriksa dengan teori psikologi sosial yang ada

Pola perilaku sosial yang dipastikan berada pada poros kering/basah, diperiksa dengan teori konvensional dalam psikologi sosial.

(Untuk rincian lebih lanjut tentang isi di atas, lihat bagian Bahan).

Kering-Basah dan hubungannya dengan Kepribadian 5 Dimensi Lima Besar

Pertama kali diterbitkan pada bulan September 2006

Lima besar kepribadian adalah teori trait kepribadian, yang menyatakan bahwa kepribadian dapat dijelaskan secara komprehensif oleh lima dimensi trait utama.

Lima besar adalah faktor-faktor yang muncul dari analisis faktor dari sejumlah kata yang menggambarkan karakteristik kepribadian.

Hubungan antara Lima Besar dan kering-basah dapat diringkas sebagai berikut: (1) Neurotisisme Neurotisisme

(1) Neuroticism Neuroticism secara interpersonal tertutup dan eksklusif jika basah. Kering jika mereka tidak terarah dan tidak mau membuat kemajuan dalam hubungan interpersonal.

(2) Ekstroversi Ekstroversi Basah jika berorientasi pada orang lain. Kering jika berorientasi pada dunia luar tanpa orang.

(3) Keterbukaan Keterbukaan satu sama lain dan keterbukaan terhadap semua orang merupakan hal yang umum bagi kekeringan.

(4) Cooperative Agreeablenableness Pengembangan dan pemeliharaan hubungan interpersonal dan penguatan ikatan dengan orang lain berorientasi pada kebasahan.

(5) Seriousness, ConscientiousnessConscientiousness Berusaha mempertahankan sikap tulus dengan atau tanpa orang lain, bersifat otonom dan kering. Basah, ketika berusaha mempertahankan sikap tulus, dengan tujuan menjalin hubungan baik dengan orang lain.

Pertama kali diterbitkan pada tahun 2006

Hubungan Interpersonal Kering dan Basah dan Stres

(c) Pertama kali diterbitkan pada bulan Mei 2002

Dari perspektif kesehatan mental di perusahaan dan sekolah, kita telah membahas bagaimana hubungan interpersonal kering-basah dapat dikaitkan dengan stres mental.

Bagian ini membahas bagaimana hubungan interpersonal yang kering/basah dapat dikaitkan dengan stres mental dari perspektif kesehatan mental di perusahaan dan sekolah.

Stres yang dirasakan ketika hubungan interpersonal kering meliputi.

(1) Perasaan kesepian dan ketidakberdayaan karena tidak ada yang bisa membantu mereka, yang bisa menjadi sumber stres psikologis.

(2) [Berorientasi pada orisinalitas] Dalam pekerjaan mereka, mereka harus secara aktif mencoba prosedur dan tata cara baru yang belum pernah dicoba sebelumnya, dan rasa takut melangkah ke area yang tidak diketahui atau membuat kesalahan dalam proses coba-coba merupakan sumber stres psikologis.

Di sisi lain, ketika hubungan interpersonal basah, stres berikut ini dapat dirasakan: (1) Orientasi saling ketergantungan.

(1) Orientasi saling ketergantungan: Karena kita saling memantau dan mengendalikan gerakan satu sama lain, jika orang lain menarik kita ke bawah, itu bisa sangat merusak, dan kita menjadi cemas karena kita tidak tahu kapan dia akan melakukannya, yang menyebabkan kelelahan mental. Ini dapat menyebabkan kelelahan batin.

Hal ini membuat sulit untuk memiliki rasa kebebasan batin, yang menyebabkan stres.

(2-1) Ketika rekan kerja bekerja lembur, mereka terus-menerus ditekan oleh orang-orang di sekitar mereka untuk bekerja lembur, dan ini membebani mereka secara mental, yang menyebabkan stres.

(2-2) Jika seseorang melewatkan tren di sekitar mereka, mereka langsung diejek.

(3) Karena keinginan mereka yang kuat akan kebersamaan dan kasih sayang, mereka ingin terus-menerus memeriksa apakah mereka berada di halaman yang sama dengan orang lain.

(4) Anti-privasi: Adalah normal bagi orang untuk terus memantau perilaku satu sama lain dengan orang lain di sekitar mereka, seperti

bekerja di ruangan besar di tempat kerja (mata setiap orang berfungsi sebagai “kamera pengintai hidup”). hal. Ini membuat mereka merasa bahwa privasi mereka sedang diserang, yang menyebabkan stres.

(5) Regulatoryism: Aturan dan batasannya sangat ketat sehingga menyebabkan stres.

(6) (Kolektivisme) Segala sesuatu terjadi dengan kecepatan kelompok, dan ini dapat menyebabkan stres, terutama jika mereka tidak pandai dalam kehidupan kelompok. Selain itu, karena mereka dituntut untuk mendahulukan kepentingan dan kelangsungan hidup kelompok di atas kepentingan mereka sendiri, mereka harus mengorbankan kehidupan pribadi mereka, yang menyebabkan stres.

Mengingat hasil diskusi di atas, kemungkinan besar hubungan interpersonal yang lebih basah menyebabkan lebih banyak stres. Lebih mudah menghabiskan waktu tanpa stres ketika hubungan interpersonal cukup kering. Dalam hal ini, dehumidifikasi sosial, yang merupakan penghilangan kebasahan dari hubungan interpersonal dalam masyarakat secara umum, diperlukan.

Dua kebebasan.

November 2009 Pertama kali diterbitkan.

Kami menganggap bahwa ada dua jenis kebebasan: kebebasan kering dan basah.

Kebebasan bisa berupa.
Jenis cair, basah, dan empuk.
Jenis gas, kering dan diskrit

Ada dua jenis kebebasan.

Kebebasan tipe bantalan adalah kebebasan yang terkendala tetapi fleksibel yang memungkinkan Anda untuk mengubah dan bergerak bebas di sekitar diri Anda dengan mementingkan diri sendiri dan memanjakan diri sendiri, sambil mempertahankan kesatuan yang hangat dengan lingkungan yang mengelilingi Anda. Namun demikian, jika terlalu banyak tekanan yang diterapkan melampaui tingkat tertentu, batas-batas bantal terlampaui dan berenang menjadi tidak mungkin.

Jenis kebebasan yang diskrit adalah kebebasan untuk bergerak bebas, saling diskrit dan tanpa kendala timbal balik.

Relaksasi dan Kekeringan, Kebasahan.

November 2009 Pertama kali diterbitkan.

Pertimbangkan bahwa ada dua jenis relaksasi: relaksasi kering dan relaksasi basah.

Relaksasi basah adalah relaksasi ketika Anda bersama orang lain. Relaksasi ketika Anda sendirian adalah relaksasi kering.

Teknik.

Tentang sifat kering/basah dari desain produk

2003.6-2004.7Pertama kali diterbitkan

Berikut ini adalah rangkuman singkat mengenai perbedaan dalam desain produk antara iklim organisasi kering dan basah dari sebuah perusahaan dalam hal produk yang dirancang dan diproduksi.

Produk seperti peralatan rumah tangga, peralatan informasi, dan peralatan audio-visual secara kasar bisa dibagi ke dalam dua kategori: produk kering dan produk basah.
Produk basah memiliki karakteristik berikut ini.

(1) [Desain tertutup] Produk tertutup di dalam perusahaan. Tiap perusahaan menggunakan bagiannya sendiri, dan tidak ada kompatibilitas dengan perusahaan lain. Antarmuka tidak terbuka untuk umum. Periferal hanya berlaku untuk produk perusahaan dan tidak dapat dipasang di produk perusahaan lain karena ketidakcocokan. Penggantian suku cadang hanya dimungkinkan melalui perbaikan in-house.

(2) [Komponen kolektif] Bagian-bagiannya built-in, terintegrasi, dan terpadu ke dalam satu unit. Bagian-bagian saling melekat satu sama lain dan diperlukan banyak upaya untuk membongkarnya. Contohnya, contoh tipikal adalah produk seperti kamera digital, di mana komponen presisi disatukan dengan cara yang sulit untuk dibongkar.

Produk yang dirancang dan diproduksi oleh perusahaan dengan budaya organisasi basah, sering kali merupakan produk basah. Contohnya, produk yang dirancang dan diproduksi oleh produsen peralatan listrik Jepang (AC, penyedot debu, lemari es, dll.), peralatan informasi dan komunikasi (kamera digital dan ponsel), peralatan audio-visual (perekam DVD), dan dapur sistem lainnya, yang tidak tunduk pada standar produsen Eropa dan Amerika, semuanya dibuat dengan cara basah. Hal ini sering terjadi.

Sebaliknya, produk dengan desain kering memiliki karakteristik berikut ini:

(1) [Desain berorientasi keterbukaan] Produk harus terbuka bagi dunia luar. Produk terbuka bagi perusahaan lain. Komponen yang dibuat oleh orang asing bisa dibawa masuk dan diganti. Antarmuka

terbuka untuk umum.

(2) [Bagian individualistis] Produk dapat dengan mudah dibongkar-pasang. Produk dapat dengan mudah dibongkar-pasang dalam satuan modul.

Singkatnya, produk kering dicirikan oleh fakta bahwa bahkan para amatir pun dapat dengan mudah merakit produk dengan mengumpulkan bagian-bagian diskrit dari standar umum yang dibuat oleh berbagai perusahaan eksternal.

Produk yang didesain dan diproduksi oleh perusahaan dengan budaya organisasi kering sering kali dibuat secara kering. Contoh tipikal adalah IBM PC yang didesain oleh produsen elektronik Eropa dan Amerika, atau dapur sistem yang diproduksi oleh produsen peralatan perumahan Eropa dan Amerika.

Namun demikian, dalam banyak kasus, bahkan standar yang sekilas tampak kering dan tampaknya terstandardisasi, dibuat ketika produk satu perusahaan semakin kuat dan mematikan standar perusahaan lain (misalnya, standar pita video VHS). Dalam hal ini, standar kering yang tampaknya terbuka bagi dunia saat ini adalah pengembangan dari standar tertutup dan eksklusif satu perusahaan, atau standar basah.

Desain Antarmuka Basah

Ringkasan singkat prinsip-prinsip desain konkret tentang cara meningkatkan antarmuka pengguna basah komputer dan robot, yang telah dikritik karena terlalu kering, disajikan dalam bentuk prinsip-prinsip desain konkret.

Tujuan dari teks ini adalah untuk menerapkan pengetahuan yang telah dirangkum sebelumnya tentang kebasahan dalam hubungan interpersonal ke antarmuka pengguna komputer.

Antarmuka komputer konvensional (bagian dari komputer yang bersentuhan langsung dengan pengguna) telah dikenal kering dan tidak nyaman untuk digunakan. Dengan kata lain, komputer konvensional bersifat mekanistik dan impersonal, dan mereka bertindak sebagai "orang asing" yang jauh bagi pengguna, dengan hubungan apa pun yang dibangun antara pengguna dan komputer yang diinisialisasi dengan menekan tombol reset. Komputer juga unggul dalam perhitungan logis dan telah memerintah dalam masyarakat manusia sebagai perwujudan rasionalitas dan ilmu pengetahuan.

Namun, karakteristik komputer seperti itu tidak sesuai dengan kebasahan psikologis pengguna manusia yang mengakar. Karena alasan ini, komputer telah dituduh secara fundamental "impersonal" dalam perilakunya.

Tetapi masalah antarmuka yang terlalu kering ini telah diabaikan untuk waktu yang lama. Rekayasa kegunaan sebagai teknik untuk meningkatkan kegunaan komputer tradisional telah difokuskan semata-mata pada penyempurnaan aspek rasional dan mekanis komputer dan meningkatkan kemampuannya untuk melayani manusia sebagai alat anorganik satu sisi.

Berikut ini, saya mengusulkan metodologi baru, "antarmuka basah," sebagai solusi untuk masalah yang disebutkan di atas. Pada bagian berikut ini, kita akan membahas bagaimana komputer harus berperilaku untuk memberikan perasaan basah kepada pengguna.

Secara tradisional, kita telah mencoba untuk memberikan perasaan basah pada hubungan interpersonal kita. Hal ini membutuhkan hal-hal berikut Memiliki orientasi kedekatan psikologis dengan orang lain. (Orientasi kedekatan psikologis.) dan tidak menjauh dari orang lain yang berdekatan dengan mereka. Hal ini dapat diringkas seperti itu. Dimungkinkan untuk membuat hubungan konten antara ide dasar ini dan prinsip-prinsip tentang bagaimana membuat komputer lebih nyaman digunakan = prinsip kegunaan. Prinsip dasar antarmuka

pengguna yang basah, yang memberikan perasaan basah pada komputer, dapat dilihat sebagai “komputer mencoba untuk secara psikologis lebih dekat dengan pengguna, tetap bersamanya, dan tidak mencoba untuk meninggalkannya”.

Untuk memperoleh prinsip kegunaan memberikan rasa basah pada komputer, penulis menerjemahkannya ke dalam tingkat perilaku komputer, mengacu pada tabel yang merangkum perilaku-perilaku yang memberikan rasa basah pada orang lain, yang terungkap dalam penelitian saya sebelumnya.

Perhatikan bahwa perilaku basah itu sendiri mungkin tidak selalu dianggap diinginkan di antara manusia sejak awal ketika memindahkannya ke komputer. (Ada juga banyak efek berbahaya yang membuat orang merasa terganggu dan tercekik. Untuk alasan ini, kami mencoba menetapkan prinsip berdasarkan “desirability”, seperti bagaimana membuat gerakan komputer basah dan diinginkan orang untuk hidup bersama, sebuah “karakter” (kepribadian) yang diinginkan.

Berikut ini adalah prinsip-prinsip dasar kegunaan yang memberikan kebasahan pada komputer dalam bentuk tabel.

Tabel_42

Prinsip-prinsip wet-interface ini juga dapat diterapkan pada agen sebagai orang virtual pada komputer dan robot yang bergerak sendiri melalui ruang fisik.

Robot dengan sikap basah, yang memuja dan melayani pengguna, akan memberikan pengguna rasa kedekatan dan kenyamanan yang sama seperti hewan peliharaan konvensional, dan pengguna akan merasakan rasa keterikatan, kepedulian, dan keinginan yang jauh lebih kuat untuk bersama robot dibandingkan dengan robot dengan sikap kering. Sifat basah dari robot ini memberikan pengguna “kenyamanan penggunaan” yang berbeda dari robot konvensional yang hanya merupakan alat atau pelayan, seperti mampu bekerja atau sulit dipatahkan.

Antarmuka basah dapat dipandang sebagai antarmuka di mana komputer dan robot mencoba untuk secara psikologis mendekati dan melekatkan diri mereka kepada pengguna, dan dapat dikatakan sangat terkait dengan “antarmuka hangat” yang memberi pengguna “kehangatan dan kehangatan psikologis”.

Selain itu, dengan menerapkan prinsip-prinsip di atas, akan memungkinkan untuk mengembangkan komputer dan robot yang mengadopsi sikap Jepang atau berorientasi wanita, yang secara tradisional dianggap basah.

Di masa depan, akan perlu untuk mengembangkan pedoman antarmuka basah yang dapat segera digunakan dalam proses desain untuk merancang spesifikasi perangkat keras dan perangkat lunak komputer dan robot tertentu berdasarkan prinsip-prinsip kegunaan ini.

(c) Pertama kali diterbitkan September 2001-Juni 2002

Tentang Agen Kering/Basah

(c) 2000.8-2001.6 Pertama kali diterbitkan

Diskusi singkat tentang cara-cara di mana gerakan sosial orang kering dan basah dapat diwujudkan, pada komputer. “Agen” adalah persona virtual yang direalisasikan di komputer.

Saya ingin mensimulasikan pada komputer perilaku sosial seseorang yang memiliki sikap kering/basah.
Saya akan menyebut kepribadian kering virtual pada komputer sebagai “agen kering” dan kepribadian basah sebagai “agen basah”.
Misalnya, pola perilaku tradisional orang Jepang adalah basah, sehingga kita dapat mensimulasikan perilaku mereka di komputer dengan mewujudkan “agen basah”.

Pertama, saya ingin menjelaskan ide saya tentang sistem “agen basah”, di mana manusia saling memberikan sensasi kering/basah, dan benda (gas dan cairan) memberikan sensasi kering/basah kepada manusia, secara umum. Semakin kecil energi kinetik dan semakin besar saling tarik-menarik antara benda-benda, semakin basah sensasinya.
(1) Gerakan orang yang kering (agen kering) harus menyerupai gerakan molekul gas.
(2) Gerakan orang yang basah (agen basah) harus mirip dengan gerakan molekul cairan.
Ini berarti bahwa.
Pertama, pertimbangkan gerakan beberapa agen kering.
Karena energi kinetiknya besar, perangkat bergerak dengan kecepatan tinggi.
Karena hampir tidak ada saling tarik-menarik (gaya yang setara dengan gaya antarmolekul), setiap orang dapat bergerak secara terpisah dan independen.
Oleh karena itu, mereka dapat bergerak secara terpisah dan mandiri.
Dalam kasus pergerakan agen kering, tidak perlu mempertimbangkan gaya antarmolekul, sehingga lintasan setiap agen dapat dihitung dan dipindahkan secara terpisah, tanpa mempertimbangkan interferensi timbal balik.
Di sisi lain, jika kita mempertimbangkan pergerakan beberapa agen basah, maka
Karena energi kinetiknya kecil, gerakannya lambat.
Karena gaya tarik-menarik timbal balik (setara dengan gaya antarmolekul) sangat kuat, masing-masing harus bergerak sedemikian rupa sehingga gerakan mereka saling menarik dan mengganggu satu sama lain.
Oleh karena itu, masing-masing agen harus bergerak sedemikian rupa sehingga mereka saling tarik-menarik dan saling mengganggu.
Saling tarik-menarik muncul dalam bentuk agen saling mendekatkan posisi satu sama lain. Akibatnya, agen basah, yang saling tarik-menarik, menjadi dekat satu sama lain, dengan afinitas dan keterikatan satu sama lain. Dalam pengertian ini, agen basah dapat dikatakan sebagai agen yang saling “memanjakan”.
Agen basah perlu bergerak dengan cara yang saling mengganggu satu sama lain, dengan mempertimbangkan pergerakan orang lain di sekitarnya, dan lintasan setiap agen tidak dapat ditentukan secara independen dari yang lain. Oleh karena itu, penghitungan lintasan setiap agen jauh lebih rumit daripada agen kering, dan lebih sulit dicapai.

Pergerakan masing-masing agen basah dapat disederhanakan dan diprogram sebagai berikut, misalnya, sebagai berikut.
(1) Pertama, tentukan jarak (kecepatan) dari tiap gerakan pada tiap proses.
(2) Hitunglah arah pergerakan Anda. Jika Anda bergerak untuk pertama kali di masa mendatang, tetapkan arah pergerakan yang sewenang-wenang.
(3) Periksa untuk melihat apakah ada orang lain dalam radius tertentu dari posisi Anda, dan jika ada, hafalkan posisi mereka.
(4) Bagi orang lain yang telah menghafal posisinya, ia menghitung hubungan posisi antara orang lain dan dirinya sendiri, yaitu, ke arah mana orang lain itu berada dari sudut pandangnya.
(5) Menghitung daya tarik timbal-balik antara posisi yang diingat dan arah di mana satu sama lain berada.
(6) Mensintesis kekuatan saling tarik-menarik, yang diatur untuk jumlah orang lain yang telah menghafal posisi, secara berurutan, dan menentukan ke arah mana Anda akan ditarik secara keseluruhan.
(7) Dia mensintesis arah yang telah diambilnya dan arah di mana dia akan ditarik oleh gaya tarik-menarik, dan akhirnya memutuskan ke arah mana dia akan bergerak.
(8) Bergerak ke arah arah akhir yang ditentukan, dengan jarak (kecepatan) gerakan per proses.
Dengan mengulangi (1) sampai (8) di atas untuk setiap orang, kita dapat mencapai pergerakan agen basah. Namun, masih ada beberapa masalah yang harus dipecahkan.
Dalam (3), untuk mengkonfirmasi posisi orang lain dalam radius tertentu, kita perlu mendapatkan informasi lokasi semua orang lain dalam ruang dan menentukan apakah mereka berada dalam radius tertentu atau tidak. Bila jumlah orang lain sedikit, ini bukan masalah, tetapi bila jumlahnya besar, maka perlu menghitung jumlah orang, yang merupakan kerja keras. Untuk menghilangkan kerumitan ini, setiap agen harus bisa mengambil hanya orang lain dalam jangkauan visualnya.
Namun, mungkin sulit untuk mencapai penglihatan semacam ini pada komputer.
Dalam (8), ketika robot bergerak ke arah yang akhirnya diputuskan, diasumsikan bahwa robot bergerak dengan kecepatan konstan terlepas dari jenis gaya gravitasi apa yang bekerja padanya.
Apa yang telah saya jelaskan di atas adalah kasus pergerakan beberapa agen dari gambaran besar, pandangan mata burung.
Terlepas dari pendekatan ini, saya akan fokus pada pergerakan satu agen dan menyelidiki bagaimana agen lainnya (atau sekelompok agen lainnya) berbeda dari kasus kering dalam penglihatan agen, dan

ini akan memungkinkan saya untuk memahami kering dan basahnya kepribadian dan sikap agen dalam bentuk yang lebih dekat dengan hubungan manusia yang sebenarnya. Adalah mungkin untuk menangkap hal ini.
Atau, dalam kombinasi dengan konsep agen bergerak, di mana agen bergerak bebas di antara komputer yang dimiliki oleh beberapa pengguna untuk bekerja, gaya Jepang, basah dan lengket keterikatan pengguna dan satu sama lain melalui layar, dll., dapat dilihat sebagai gaya Jepang. (Ini mengikuti pengguna di seluruh jaringan.) Untuk menghasilkan bentuk agen seperti itu. Ini adalah cara lain untuk melakukan penelitian.
Secara umum, adalah sebagai berikut. Agen basah yang memiliki rasa kedekatan dengan pengguna dan secara spontan mengikuti pengguna untuk menutup jarak antara pengguna dan agen. Ini menenangkan dan menyembuhkan hati orang. (Ia mengubah hati orang menjadi sesuatu yang hangat.) Hal ini dianggap seperti itu dan bisa menjadi faktor penting dalam membawa perawatan mental bagi orang-orang saat ini yang rentan terhadap kesepian. Dalam hal ini, agen basah memiliki karakteristik agen "kehangatan" dan agen "penyembuhan". Silakan ikuti tautan ke "Warm Interface Design" untuk informasi lebih lanjut tentang sikap seperti apa yang harus diadopsi oleh agen untuk merasakan kehangatan.

Di masa depan, berdasarkan hasil diskusi di atas, kami ingin mensimulasikan perilaku manusia kering dan basah yang sebenarnya pada komputer. Misalnya, jika kami mengimplementasikannya dalam sistem bahasa Java yang mengeluarkan kode perantara yang tidak tergantung pada perangkat keras komputer, kami dapat mengeksekusi tindakan agen pada semua jenis komputer, dan kami pikir ini akan sangat efektif. Selain itu, jika robot medis dan kesejahteraan, sebagai agen "konkret" dalam bentuk fisik, diberikan kebasahan, mereka dapat menjadi dekat secara psikologis dengan mereka yang membutuhkan perawatan dan memberi mereka keberanian untuk hidup, yang dapat sangat meningkatkan tingkat rehabilitasi pasien dan reintegrasi klien ke dalam masyarakat. Dalam hal ini, dapat dikatakan bahwa memberi robot rasa basah adalah topik penelitian yang penting untuk masa depan.

(c)2000.8-2001.6 Pertama kali diterbitkan dalam

Simulasi gerak molekul kering (gas) dan basah (cair)

9 Agustus 2004 Pertama kali diterbitkan.

Simulasi perilaku sosial orang kering dan basah dapat dianggap mirip dengan pola gerak molekul gas dan cairan. Di sini, kami meminjam program komputer yang ditulis oleh seorang ahli dalam gerak molekul sehingga kami benar-benar dapat membandingkan dan melihat pola gerak molekul gas dan cairan.

Hasil simulasi gerak molekul gas dan molekul cair dalam applet Java ditampilkan dalam film sebagai berikut. Silakan lihat movie untuk perbandingan.

Tabel_43.

Tabel_44

Sementara molekul gas kering bersifat individualistis, liberal, relasional, bergerak, terbuka…, molekul cairan basah bersifat kolektivistis, regulatif, relasional, mengakar, tertutup….
Kebetulan, molekul gas kering lebih mirip perilaku orang-orang dalam masyarakat Barat yang nomaden, pastoralis, dan berorientasi pada pria, sementara molekul cairan basah lebih mirip perilaku orang-orang dalam masyarakat Jepang dan Asia Timur yang agraris dan berorientasi pada wanita.

2004.8-9 Pertama kali diterbitkan.

Serat dan Kering-Basah

Pertama kali diterbitkan Juli 2006

Ringkasan.
Serat yang memberikan sensasi kering pada kulit manusia adalah "penanaman tersebar" di mana penanaman rambut mengikuti pola D dan memberikan "sentuhan tersebar" pada kulit manusia. Di sisi lain, untuk serat yang memberikan sensasi basah pada kulit manusia, bulunya "ditanam dengan rapat" di sepanjang pola W dan memberikan "sentuhan padat" pada kulit manusia.

Pakaian dan tekstil seperti handuk, selimut, seprai, kemeja, dll. dapat dibagi menjadi serat dan kain kering yang memberikan sensasi kering dan serat dan kain basah yang memberikan sensasi basah, tergantung pada transplantasi rambut dan pola seratnya.

Serat kering memiliki ujung yang lebih tebal, celah dalam penanaman, jaring kasar, dan batas yang jelas antara kulit dan serat.

Sensasi yang diberikannya pada kulit "tersebar," konveksitas konveksitas terhadap kulit dan tonjolan kainnya berkepadatan rendah, jarang dan kosong. Implantasi rambut dan pola seratnya adalah jenis pola "penanaman tersebar" D. Seprai kering musim panas dan sejenisnya adalah jenis ini.

Hal ini memungkinkan Anda untuk melewati musim panas Jepang yang panas dan lembap dengan mengimbangi kesan kering pada seratnya.

Sebaliknya, serat basah, memiliki ujung yang halus, dipenuhi dengan

transplantasi rambut, dan memiliki ujung yang halus dan halus yang menutupi kulit tanpa celah, tanpa batas antara kulit dan serat.

Bulu-bulu halus dan halus, ujung bulu halus dan menutupi kulit tanpa celah, dan tidak ada batas antara kulit dan serat. Pola seratnya adalah jenis pola “padat ditanam” W. Handuk beludru musim dingin adalah jenis ini.

Hal ini memungkinkan untuk melewati musim dingin yang kering dan dingin di Jepang dengan mengimbangi rasa basah dari seratnya.

Pertama kali diterbitkan pada tahun 2006

makhluk hidup

Organisme sebagai Makhluk Basah - Manusia

2002.12-2003.03Pertama kali diterbitkan

Organisme tidak dapat bertahan hidup tanpa air cair. Menurut saya, dapat dikatakan bahwa organisme yang memerlukan air cair basah untuk kelangsungan hidupnya, termasuk manusia, pada dasarnya dan pada dasarnya basah.

Organisme tidak dapat hidup tanpa air cair. Dalam organisme hidup, termasuk manusia, air cair sangat penting, dan dalam hal ini, kita dapat mengatakan bahwa organisme hidup tidak dapat dipisahkan dari sifat “basah” air cair. Dapat dikatakan bahwa semua organisme hidup, termasuk manusia, yang membutuhkan air untuk bertahan hidup pada dasarnya, pada dasarnya basah.

Sebagian besar organisme di dalam tubuh mereka terdiri dari air cair. Bahkan organisme darat seperti manusia berevolusi untuk hidup di

darat, mengisi tubuh mereka dengan air asin cair selama proses evolusi perpindahan dari laut ke darat. Dalam hal ini, organisme darat memiliki “lautan” di dalam tubuhnya. Air laut adalah air cair, dan organisme darat, termasuk manusia, hidup di daratan kering dengan substansi basah yang disebut air laut di dalam tubuh mereka, yang membuat keberadaan mereka sendiri basah.

Organisme, termasuk manusia, sering kali memiliki lendir pada antarmuka mereka dengan dunia luar. Air liur di mulut, ingus di hidung, air mani saat berhubungan seks, dan cairan cinta semuanya memiliki kualitas lengket seperti benang, memberikan perasaan basah. Dalam hal ini, dapat dikatakan bahwa makhluk hidup adalah makhluk basah.

Tidak ada orang dengan kepribadian kering yang bisa hidup tanpa air cair, yang memberi mereka sensasi basah, selama mereka adalah organisme hidup. Pada titik ini, kita dapat mengatakan bahwa bahkan seseorang dengan kepribadian kering adalah eksistensi basah jika kita sampai ke akarnya. Saya pikir dapat dikatakan bahwa bahkan orang dengan sikap kering pun didominasi oleh kebasahan jauh di dalam fondasi mereka.

geologi

Cuaca, kelembaban dan kelembapan

November 2009 Pertama kali diterbitkan.

Apa yang dikatakan tentang pentingnya kelembaban dan kelembaban basah dalam cuaca.

Mayoritas berita cuaca didominasi oleh topik yang berhubungan

dengan panas dan air.
Peran air dan kelembaban dalam cuaca sangat penting.

Kelembaban di atmosfer adalah.
Uap air berbentuk gas.
Awan cair, kabut (cairan dalam gas, partikel kecil. Partikel kecil.
Hujan cair (partikel besar)
Untuk dibagi menjadi.

Gas dalam air adalah.
Gelembung gas (gas dalam cairan. Gelembung gas (gas dalam cairan, di sungai, di laut.
Gelembung gas (gas dalam cairan. di sungai dan lautan) dibagi menjadi.

Cuaca, cuaca dan air, matahari, udara

November 2009 Pertama kali diterbitkan.

Komponen cuaca dan meteorologi dikategorikan menjadi air, matahari dan udara.

Air
Padat = es, salju
Cair = hujan, awan, kabut/sungai, laut
Gas = uap air kelembaban udara

Matahari.
Suhu termal

Udara
angin pneumatik

Cuaca, Meteorologi dan Ekspresi Partikel Molekuler

November 2009 Pertama kali diterbitkan.

Dalam menjelaskan fenomena cuaca dan meteorologi, saya menyarankan bahwa akan lebih mudah dipahami jika air dan zat lain direpresentasikan sebagai partikel molekul.

Fenomena cuaca dan cuaca harus diekspresikan dalam istilah uap air ke molekul dan partikel udara.
Hujan, awan, front…….. esensi dari fenomena ini dapat dengan mudah dipahami dengan menyatakannya sebagai partikel.

[Komentar: aplikasi] pada sensasi kering dan basah, kepribadian dan masyarakat.

masyarakat secara umum

Hubungan antara kering-basahnya lingkungan alam dan kering-basahnya masyarakat

-dari perspektif pertanian (nomaden dan agraris)
1999.1-2005.8Pertama kali diterbitkan

Kami meneliti hubungan antara kering/basahnya kepribadian dan sikap masyarakat dengan tingkat kering/basahnya lingkungan alam tempat mereka tinggal. Sebagai hasilnya, sebuah korelasi disimpulkan antara “lingkungan kering = nomaden = kepribadian kering” dan “lingkungan basah = agrikultur = kepribadian basah”.

Bagian ini merangkum hasil pemeriksaan hubungan antara kering/basahnya lingkungan dan kering/basahnya hubungan sosial dan interpersonal, terutama yang berkaitan dengan cara bertani.

Alasan mengapa keadaan pertanian dipilih sebagai poros pertimbangan adalah.
(1) Pertanian merupakan industri yang bersentuhan langsung dengan lingkungan alam dalam pelaksanaan kegiatannya, dan dalam hal ini, sangat dipengaruhi oleh lingkungan alam. Hal ini terbukti, misalnya dalam budidaya serealia, sayuran dan rumput-rumputan, yang sangat dipengaruhi oleh suhu, temperatur, curah hujan dan kecepatan angin.

(2) Ketahanan pangan adalah industri yang paling mendasar dalam mendukung kehidupan manusia. Ini membentuk dasar dan fondasi masyarakat manusia dan sangat berpengaruh dalam menentukan arah iklim sosial. Sebagai contoh, bidang yang tidak secara langsung berhubungan dengan pertanian dalam masyarakat Jepang. Hal ini terbukti dengan meluasnya penggunaan istilah "mura-sosial" dalam masyarakat Jepang, misalnya, di bidang yang tidak berhubungan langsung dengan pertanian (misalnya, kesehatan dan tenaga kerja), tetapi yang merupakan ciri khas desa-desa pertanian, seperti pemerintah dan organisasi perusahaan.

Dalam mempertimbangkan dampak dari sifat kering-basah lingkungan alam pada suatu masyarakat, kita dapat mempertimbangkan sifat kering-basah hubungan sosial di sektor pertanian, industri yang sangat terhubung dengan lingkungan alam dan memiliki pengaruh besar pada masyarakat secara keseluruhan, atas nama masyarakat itu.

Dari perspektif global, pertanian dapat dibagi menjadi dua kategori: nomaden (pastoral) dan pertanian.

Penggembalaan nomaden (atau pastoral) melibatkan perpindahan dengan kuda, sapi, domba, dan hewan lainnya (ternak) untuk mencari makanan (rumput) dan air untuk hewan dan produknya (susu, daging, kulit, dll.) untuk mencari nafkah. Karena mereka hidup dengan hewan-hewan yang berpindah-pindah, kehidupan mereka dinamis dan ringan. Mereka tidak menyukai penumpukan barang yang akan menghalangi mereka untuk bergerak, dan mereka

berorientasi pada aliran barang (flow).

Pertanian adalah budidaya biji-bijian (beras, gandum, dll.), sayuran, buah-buahan, dan tanaman lainnya, dan hidup dari produknya (buah-buahan, biji-bijian, dll.). Sejauh ia hidup dengan tanaman yang tidak dapat dipindahkan saat tumbuh di satu tempat, kehidupannya statis dan berbobot, dan berorientasi pada akumulasi (stocking) barang dan properti (harta benda) sambil tetap tinggal dan tidak bergerak di satu tempat (immobile).
Nomaden (pastoralisme) dilakukan di lingkungan alam yang kering dengan curah hujan yang relatif sedikit, seperti gurun dan stepa.
Pertanian dilakukan di lingkungan alam yang basah dengan curah hujan yang banyak dan air yang melimpah, seperti di daerah monsun. (Air diperlukan agar tanaman dapat tumbuh).

Tabel_45

Hasil survei yang dilakukan dengan menggunakan World Wide Web antara bulan Mei dan 7, 1999, menunjukkan bahwa nomaden = kering dan pertanian = basah dalam hal sikap (sekitar 200 responden).

Tabel_46

Dari tabel di atas, dapat dikatakan bahwa hubungan interpersonal dalam masyarakat agraris bersifat basah dan hubungan interpersonal dalam masyarakat nomaden bersifat kering.
Mengapa hubungan interpersonal dalam masyarakat agraris basah dan hubungan interpersonal dalam masyarakat nomaden kering?

Penjelasan yang mungkin untuk hal-hal berikut ini adalah sebagai berikut.

[Kolektivisme, orientasi simpatik (agraris) - individualisme, orientasi non-simpatik (nomaden)]
Seperti menanam dan memanen padi dalam budidaya padi, bertani membutuhkan sekelompok orang untuk bekerja sama sebagai kelompok untuk melakukan tugas-tugas yang sama seperti orang lain di lingkungannya, dan membutuhkan persatuan, sinkronisasi, dan kerja sama sebagai kelompok dengan lingkungannya. Oleh karena itu, harus basah.
Dalam pertanian nomaden, setiap individu membawa kuda atau ternaknya ke arah yang berbeda untuk merumput, dan sering bertindak sendiri dan mandiri. Oleh karena itu, harus kering.
[Berorientasi pada pemukiman dan sepupu (pertanian) - Tidak menetap dan tidak berorientasi pada sepupu (nomaden)]
Pertanian adalah pertanian yang berorientasi pada pemukiman dan menetap, yang cenderung membentuk hubungan yang tetap dan saling terkait, dan oleh karena itu bersifat basah.
Pertanian nomaden adalah pertanian yang tidak menetap, tidak berorientasi pada pemukiman, dan tidak berorientasi pada hubungan yang tidak saling terkait, yang berpindah-pindah dari satu tempat ke tempat lain, dan hubungan di antara mereka mudah terputus, dan karena itu kering.

Berorientasi Hubungan (Pertanian) - Tidak Berorientasi Hubungan (Nomaden)
Pertanian adalah hubungan di mana tetangga yang menetap saling berhadapan satu sama lain setiap hari, dan bahkan ketika mereka berkonflik, mereka jatuh ke dalam perangkap untuk bertemu satu sama lain. Oleh karena itu, kita harus berusaha membangun dan memelihara hubungan manusia yang baik (keadaan harmonis) di antara orang-orang yang tinggal di tempat yang sama, berusaha untuk bergaul satu sama lain sebisa mungkin dan untuk menghindari konfrontasi. Dalam hal itu, bersikaplah basah.
Para pengembara mungkin dekat satu sama lain hari ini, tetapi besok mereka akan terpisah dan berpisah satu sama lain. Bahkan jika mereka tidak setuju dan tidak akur, jika mereka pindah ke tempat yang terpisah dan jauh dari satu sama lain, itu sudah cukup untuk membuat mereka tidak saling bertemu. Oleh karena itu, mereka tidak begitu tertarik untuk menjaga hubungan antar manusia yang baik (keadaan harmonis) dan kering dalam hal ini.

Regulatoryism (Agrarianisme) - Liberalisme (Nomadisme)
Pertanian, seperti irigasi pertanian dalam pertanian padi, membutuhkan pemantauan dan kontrol bersama (misalnya, dalam masyarakat petani padi, orang harus saling mengawasi untuk memastikan bahwa setiap orang tidak mengambil terlalu banyak air ke sawahnya sendiri tanpa izin). Dalam pengertian ini, ini bersifat regulatif. Ia bersifat mengatur dan oleh karena itu basah dalam pengertian itu.
Nomadisme bergerak bebas melintasi padang rumput yang luas, tidak dibatasi oleh orang lain. Nomadisme adalah liberal dalam pengertian itu dan karenanya kering.
[Orientasi Saling Bergantung (Pertanian) - Orientasi Mandiri (Nomaden)]
Pertanian, seperti penggunaan air pertanian dalam pertanian padi, saling bergantung pada orang-orang yang terlibat. Ketika satu orang mengambil air gunung, orang lain mengambil lebih sedikit. Atau, dalam pertanian, seperti dalam kasus pemeliharaan saluran air dan jalan dan panen, orang tidak dapat bekerja sendiri dan perlu saling membantu secara kolektif. Dalam hal ini, saling bergantung dan basah dalam hal hubungan interpersonal.
Pastoralisme nomaden mengharuskan orang-orang yang terlibat untuk bekerja sendiri dan independen satu sama lain. Mereka diharuskan menunggang kuda sendirian di padang rumput terbuka, dan melakukan pekerjaan penggembalaan sendiri. Dalam hal ini, mereka mandiri dan memiliki hubungan interpersonal yang kering.

Orientasi Padat (Pertanian) - Orientasi Penyebaran Area Luas (Nomaden)
Pertanian adalah pertanian intensif, di mana sumber daya manusia dan material terkonsentrasi pada area lahan yang kecil. Daerah yang dihuni oleh orang-orang yang terlibat di dalamnya memiliki kepadatan penduduk yang tinggi. Oleh karena itu, dapat dikatakan berorientasi padat (overcrowded) dan basah dalam hal hubungan interpersonal.
Pertanian nomaden adalah bentuk pertanian yang bebas dan hanya sedikit orang yang didistribusikan di atas lahan yang luas. Daerah yang dihuni oleh orang-orang yang terlibat di dalamnya memiliki kepadatan penduduk yang rendah. Oleh karena itu, dapat dikatakan bahwa pertanian nomaden tersebar luas dan memiliki hubungan interpersonal yang kering.
Penjelasan di atas dapat dirangkum dalam tabel berikut.

Tabel_47

Oleh karena itu, dapat dikatakan bahwa terdapat korelasi positif antara kering-basahnya lingkungan alam dan kering-basahnya hubungan interpersonal.

Singkatnya, gurun kering dan masyarakat stepa (masyarakat nomaden seperti Yahudi dan Arab) adalah kering. Gurun kering dan masyarakat stepa (masyarakat nomaden seperti orang Yahudi dan Arab) adalah kering, sedangkan gurun kering dan masyarakat stepa (masyarakat nomaden seperti orang Yahudi dan Arab) adalah kering, sedangkan masyarakat hijau (petani padi di Asia Timur dan Tenggara) adalah basah. Begitulah cara kerjanya. Masyarakat penggembala dan peternak yang tinggal di tanah yang tidak sekering gurun, tetapi tidak tumbuh cukup vegetasi untuk sepenuhnya mengandalkan pertanian, dan yang menjalani gaya hidup setengah menetap, setengah migrasi, mengandalkan ternak. (Eropa Barat, misalnya.) Mereka mungkin berada di tengah-tengah di antara keduanya.

Dalam skema di atas, Jepang adalah tipikal orang yang bertani padi, tipe orang yang basah. Di sisi lain, Eropa dan Amerika Serikat adalah penggembala nomaden dan termasuk dalam kategori yang relatif kering.

Dalam hal ini, dalam menentukan apakah suatu kelompok etnis itu kering atau basah, akan berguna untuk mengetahui apakah kelompok etnis tersebut adalah masyarakat agraris atau nomaden/pastoralis.

Tak perlu dikatakan lagi, untuk memastikan apakah hal di atas benar-benar benar atau tidak, maka perlu untuk berkeliling dunia (baik kering maupun basah) dan melakukan penelitian lapangan untuk memastikan bahwa hubungan antarpribadi adalah kering di daerah kering dan basah di daerah basah.

Manakah yang merupakan standar internasional untuk sikap kering atau basah? (Manakah yang lebih otoritatif, secara internasional?)

(c)2000/07Pertama kali diterbitkan

Penulis melakukan survei untuk menentukan hubungan antara sikap kering/basah dan sikap yang dianggap sebagai standar internasional. Hasil penulis menunjukkan bahwa “Standar internasional. (Otoritas internasional.) = Sebagai hasilnya, penulis mengklarifikasi bahwa “standar internasional, (otoritas internasional) = kering” (di kalangan anak muda Jepang saat ini).

(Untuk lebih jelasnya tentang hal di atas, silakan lihat bagian Sumber Daya.

Mana yang dianggap lebih baik (lebih disukai atau diinginkan), sikap kering atau basah?

Pertama kali diterbitkan pada bulan November 2000-Juni 2005

Penulis melakukan survei untuk menentukan hubungan antara sikap kering/basah dan keinginan sosial. Penulis menemukan bahwa “lebih baik (lebih disukai, diinginkan) = kering” (untuk anak muda Jepang saat ini). Penulis menemukan bahwa lebih baik (disukai dan diinginkan) dianggap sebagai “kering” (oleh anak muda Jepang saat ini).

Penelitian telah menunjukkan bahwa anak muda Jepang kontemporer

sering memberikan tanggapan yang kering terhadap tes psikologis tentang kepribadian mereka. Hal ini jelas menyimpang dari gambaran tradisional "Japanese-ness = wetness".

Menurut Edwards, AL (1953), semua item yang digunakan dalam tes kepribadian dan tes psikologi diposisikan pada dimensi keinginan sosial, dan semakin diinginkan secara sosial item tes tersebut, semakin besar kemungkinan responden mengatakan bahwa item-item tersebut berlaku untuknya.
Pemuda Jepang cenderung memilih kategori "kering" karena mereka mencoba untuk menyesuaikan diri dengan kepribadian dan sikap kering mereka, yang dianggap "lebih baik", "diinginkan", dan "diinginkan" di masyarakat, dan tidak dapat dipungkiri bahwa kepribadian mereka yang sebenarnya (tidak disadari) mungkin basah.
Oleh karena itu, saya melakukan survei online untuk memverifikasi bahwa sikap keringlah yang dianggap lebih baik (lebih disukai, diinginkan) oleh kaum muda Jepang.
Tujuan dari survei ini adalah untuk mengetahui mana dari kedua sikap tersebut yang lebih baik. Untuk pertama kalinya, kami melakukan hal ini sedemikian rupa sehingga mereka dapat membuka halaman web asli, yaitu, mereka dapat mengikuti tes psikologi atau membaca penjelasan tentang sikap kering/basah mereka.
Item-item survei diambil dari seluruh item kuesioner yang disurvei pada tahun 1999.5-7 dan dianggap kering (basah) secara signifikan (pada prinsipnya, diperoleh skor Z 5,00 atau lebih tinggi). Sekitar 40 item diekstrak secara merata untuk setiap kategori.
Periode respon adalah akhir Oktober 2000.
Hasil].
Jumlah total responden adalah sekitar 200 orang. Rasio responden pria dan wanita adalah sekitar 45:55, dengan sedikit lebih banyak wanita.
Hampir 90% responden bisa dikatakan sangat muda.

Hasil (Manakah yang lebih baik, sikap yang disukai atau diinginkan?)
Periode tanggapan 2000/10/24-25
200 tanggapan
Pria 44.000%.
Wanita 56.000%.

31.000% remaja
56.500% di usia 20-an
30s 11.500%.
40s 1.000%.
50s 0.000%.
60s 0.000%.
70s 0.000%.
tingkat respons

Tabel_48

Catatan: Tanda “-. —” adalah item-item yang secara hipotetis diasumsikan kering. (Sisi kiri.) Dalam kuesioner yang sebenarnya, persentase responden yang memilihnya lebih dari 50%, tetapi tidak mencapai tingkat signifikansi 0,10.
Item-item yang secara hipotetis diasumsikan kering, diberi label “x.xx”. (Sisi kiri. Item-item yang persentase responden yang menyukainya dalam kuesioner yang sebenarnya tidak mencapai tingkat signifikansi 50%.

Sebagai hasilnya.
Masing-masing item sikap yang menunjukkan kering/basah dinilai sebagai “lebih baik. (Menguntungkan dan diinginkan.) (Tidak menguntungkan, tidak diinginkan)” untuk setiap item sikap yang mengindikasikan kering-basah. (Tidak menguntungkan, tidak diinginkan.)” - “lebih baik daripada” untuk “lebih baik daripada” dan “lebih buruk daripada” untuk “lebih baik daripada” dan “lebih buruk daripada” untuk setiap item sikap kering-basah.
Sikap kering-basah berbeda secara signifikan (tingkat 1%) dari sikap “lebih baik” sebesar 87,8% (36/41).
Item yang “lebih baik” dengan perbedaan yang signifikan (level 1%) menjadi 2,4% (1/41)
Item yang tidak berbeda secara signifikan (level 1%) -> 9,8%. (4/41)
Jumlah item yang peringkat “kering” sebagai “lebih baik (disukai atau diinginkan)” dengan perbedaan yang signifikan (level 1%) lebih besar dari 90% dari semua item. Hal yang sebaliknya jarang terjadi.
Hasilnya, hipotesis bahwa “lebih baik (disukai, diinginkan) = kering” didukung dengan baik.
Mengingat hasil ini, ada kemungkinan bahwa responden yang

menerima hasil “kering” pada tes psikologi mungkin memilih opsi kering karena “kering lebih diinginkan,” padahal sebenarnya mereka basah. Dalam hal ini, diperlukan studi lebih lanjut tentang bagaimana mengembangkan tes psikologi yang bebas dari bias “social desirability” untuk menilai apakah orang kering atau basah.
Lalu, mengapa kepribadian dan sikap “kering” dianggap lebih baik (lebih diinginkan, lebih diminati) oleh kaum muda Jepang? Alasannya adalah.

(1) Pengenalan “Konstitusi Jepang” yang kering pasca perang yang dipimpin oleh pasukan pendudukan A.S. dan kecenderungan yang berkembang untuk menolak masyarakat Jepang yang basah sebelum perang yang saling mengawasi, campur tangan dalam privasi, dan perampasan kebebasan berbicara, yang ditandai dengan “Neighborhood Watch” dan “Polisi Tinggi Khusus”, menyebabkan pandangan luas bahwa “kekeringan itu diinginkan”. . Kemungkinan anak muda Jepang tumbuh dewasa tanpa mengetahui apa pun tentang Jepang sebelum perang dan hanya terpapar pada nilai-nilai Jepang pasca-perang, dan dengan demikian telah menanggapi dengan jujur bahwa “kering = diinginkan”.

(2) Dalam masyarakat Jepang kontemporer, peraturan masyarakat tradisional tentang pertanian padi, yang merupakan sumber kebasahan tradisional, telah dibongkar oleh industrialisasi masyarakat dan pengembangan jaringan transportasi dan komunikasi, dan orang-orang yang membentuk masyarakat telah menjadi “pengembara” yang kering. Kecenderungan kering dalam masyarakat Jepang ini telah membuat kepribadian dan sikap kering diinginkan secara sosial.
(3) Kecenderungan berikut ini terus menjadi kuat dalam masyarakat Jepang kontemporer. Kecenderungan masyarakat Jepang untuk berorientasi pada masyarakat Barat sebagai negara maju. Mencoba meniru atau mengejar ketertinggalan dengan masyarakat Barat. Misalnya, penggunaan huruf katakana dan alfabet gaya Barat dalam nama produk adalah salah satu contoh dari kecenderungan ini. Karena masyarakat Barat dianggap kering, maka, pada prinsipnya, sangat diinginkan untuk mengadopsi sikap kering untuk mengejar - atau menyalip - masyarakat Barat.
Berikut ini adalah beberapa poin yang perlu dipertimbangkan.
[Referensi].
Edwards, A.L. 1953 Hubungan antara keinginan yang dinilai dari suatu sifat dan kemungkinan bahwa sifat itu akan diberkahi. Jurnal Psikologi Terapan, 37,90-93

Kering-Basah dan Modernisasi Masyarakat

Pertama kali diterbitkan September 1999-Juni 2006

Saya menyelidiki hubungan antara sifat kering/basah masyarakat dan modernisasi. Saya mengklarifikasi hubungan antara modernitas dan kekeringan, dan merangkum modernisasi masyarakat basah seperti Jepang, dengan menggunakan konsep “kekeringan semu” sebagai kunci.

1. Modernisasi masyarakat basah
Menurut definisi kamus sosiologi, modernisasi dipandang sebagai masyarakat yang menjadi lebih rasional, ilmiah, dan individualistis, reputasi seseorang didasarkan pada kinerjanya, bukan pada afiliasinya, dan pengembangan pembagian kerja (birokrasi).
Menurut hasil survei yang dilakukan oleh penulis antara bulan Mei dan Juli 1999, istilah “modern”, “progresif”, “rasional”, dan “ilmiah” semuanya memberikan kesan kering. Oleh karena itu, harus dilihat sebagai “modernisasi = kekeringan perilaku”.

Masyarakat kering lebih progresif dalam pemikirannya daripada individu-individu dalam masyarakat basah karena pemikiran mereka rasional, ilmiah, dan orisinil, secara aktif berusaha menyebar ke daerah-daerah yang belum dijelajahi. Kemampuan untuk menginternalisasi modernisasi sendiri.
Sebagai perbandingan, masyarakat basah tidak rasional dan tidak

ilmiah dan tidak mau menjelajah ke daerah yang belum dijelajahi sendiri. Mereka lebih terbelakang dalam pemikiran mereka daripada masyarakat kering karena mereka mengikuti preseden dan membenci orisinalitas. (Terus-menerus menderita belenggu keterbelakangan dengan membandingkan diri sendiri dengan masyarakat kering). Tidak memiliki kemampuan untuk menginternalisasi modernisasi dengan sendirinya. Modernisasi pertama-tama dicapai dengan mengikuti, mengadopsi, atau meniru preseden orisinalitas masyarakat kering.

Agar masyarakat basah dapat memodernisasi, maka masyarakat basah harus selaras dengan masyarakat kering.
Masyarakat basah bergegas memodernisasi diri mereka sendiri, mengikuti contoh lembaga-lembaga masyarakat kering yang telah memodernisasi.
“Penyelarasan” dengan budaya kering dan penerimaan “otoriter” terhadap budaya kering, keduanya berasal dari motif basah. Mereka terlihat kering di luar, tetapi tetap basah di dalam. Kekeringan sejati tidak dapat dicapai. Untuk mencapai kekeringan sejati, perlu meninggalkan orientasi simpatik dan otoritarianisme.

2. Penerimaan budaya kering dengan cara yang “basah”
Di dunia pasca-modern, budaya Barat yang kering dianggap sebagai standar global dan diinginkan. Standar global saat ini untuk pola perilaku (standar global) adalah cara Barat dalam melakukan sesuatu, dan pola perilaku yang lebih otoritatif di dunia adalah pola kering.
Masyarakat Jepang yang basah berusaha meniru budaya Barat dan meniru pola perilaku kering seperti liberalisme dan individualisme. Fakta bahwa budaya Barat yang kering adalah standar dunia bertindak sebagai otoritas. Bagi anggota masyarakat basah, mereka harus mencoba menjadi bagian dari itu (standar dunia). (Mencoba untuk terintegrasi.) Dan dengan melakukan hal itu, untuk menginspirasi mereka untuk bergabung dengan arus utama dunia (untuk menjadi setara dengan Barat). Dalam masyarakat Jepang saat ini, sulit untuk menemukan sikap kering-kering seperti peluit.

Dalam masyarakat Jepang kontemporer, ada penerimaan budaya kering dengan cara “basah”.
Anggota masyarakat basah harus “selaras” satu sama lain (bersama-sama) dan meniru pola perilaku masyarakat kering. Misalnya,

(terlihat dalam masyarakat basah.) Berusaha berperilaku dengan cara "kolektivis", bersama-sama, dengan cara "individualistis", yang terlihat jelas dalam masyarakat kering. (misalnya, menyerukan untuk menghormati privasi).
(Seperti halnya orang lain di sekitar Anda.) Menjadi malu jika Anda tidak bertindak dengan cara Barat (misalnya, individualistis) (seperti semua orang di sekitar Anda). hal.
Oleh karena itu, dalam budaya yang benar-benar kering, orang tidak menyukai sikap seperti ini.

Pada awalnya, masyarakat Jepang hanya mencoba mengadopsi teknologi eksternal dari masyarakat kering tanpa mengubah cara-cara basahnya sendiri dalam berperilaku (yang disebut semangat Jepang dan bakat Barat). Namun, pengenalan teknologi yang dangkal tidak cukup untuk sepenuhnya mengejar ketertinggalan mereka selamanya. Masyarakat harus basah (penekanan pada spiritualisme daripada rasionalitas, misalnya.) Hal ini telah mencegah modernisasi yang sejati.
Masyarakat Jepang adalah cara masyarakat Barat. Untuk lebih sepenuhnya mengidentifikasi diri dengan cara hidup Barat (standar global), masyarakat Jepang telah mulai mencoba untuk menyesuaikan perilakunya dengan masyarakat kering. Fenomena ini menjadi lebih jelas karena anak-anak dari generasi pasca perang yang dididik di Barat (terutama di Amerika Serikat) sebagai model perilaku sosial telah menjadi pembawa masyarakat.
Memang benar bahwa individu-individu dalam masyarakat Barat yang kering tidak menyukai "konformisme" (yaitu, keinginan untuk berperilaku mandiri dan otonom dari satu sama lain). Dalam hal ini, bahkan jika kedua masyarakat menjadi semakin mirip dalam penampilan, masih ada perbedaan mendasar dalam struktur masyarakat Jepang dan masyarakat Barat, yang didasarkan pada orientasi konformis. Ini adalah upaya untuk menjadi selaras dengan dan mengikuti masyarakat Barat secara kolektivis dan otoriter. (Misalnya, mencoba meniru individualisme dan liberalisme secara bersamaan. Dalam hal ini, masyarakat Jepang modern dan masyarakat Barat tradisional, di mana orang-orangnya anti-otoriter, tidak simpatik, bebas bergerak ke arah yang berbeda, bukannya berdampingan, meskipun mereka tampak mirip satu sama lain dalam hal kekeringan yang tampak jelas, jelas masih secara fundamental bertentangan satu sama lain.
Jepang, yang pada dasarnya adalah masyarakat basah, mencoba untuk meniru dan mengidentifikasi dirinya dengan individualisme, liberalisme, dll. Selama masyarakat Barat mempertahankan status

standar global mereka, selama mereka memiliki momentum di dunia. Tidak, mari kita kembali ke sistem sosial basah (untuk mengubah objek imitasi). Fakta yang dianggap kembali ke pranata sosial basah (untuk mengubah objek imitasi). Dalam hal ini, sifat masyarakat secara fundamental berbeda dengan masyarakat Barat, yang berusaha untuk tetap individualistis dan liberal, terlepas dari apakah mereka standar global atau tidak.

3. Kekeringan semu dari masyarakat basah (identifikasi nyata dari masyarakat basah dengan masyarakat kering)

Fenomena kekeringan masyarakat basah di atas dapat dijelaskan dalam hal perbedaan antara kekeringan "semu" dan kekeringan "sejati".
(1) Orang yang "kering semu" (yang benar-benar basah) adalah (1) Orang yang "kering semu" adalah orang yang "basah" (meskipun mereka benar-benar orang yang basah) yang mengikuti atau meniru pola perilaku kering (misalnya, melalui otoritarianisme) dan tampak kering dalam penampilan.
(2) Orang yang "benar-benar kering" bergerak kering atas kemauan mereka sendiri. Kekeringan datang secara alami kepada mereka. Agar orang yang kering semu menjadi benar-benar kering, maka perlu membuang kebasahan yang mendasari perilaku mereka, seperti otoritarianisme dan orientasi penyelarasan.
Dalam mode perilaku "pseudo-kering", motivasi untuk berperilaku kering harus berasal dari tempat yang basah. (Karena otoritas, seseorang mencoba untuk menyatu dengannya, untuk menirunya. Bahwa orang yang "kering semu" melakukan perilaku individualistis dengan cara kolektivis. (Agar selaras dengan semua orang.) Atau mengikuti gerakan sosial anti-otoriter dengan cara yang otoriter (dilihat sebagai contoh untuk ditiru). Atau mencoba untuk memiliki rasa persatuan dengan menyembah teori kering individualisme dan liberalisme kelahiran Barat sebagai otoritatif.

Singkatnya, kita mencoba untuk bertindak dengan cara yang berlawanan dengan diri kita yang basah. Dalam prosesnya, ada konflik mental yang tidak disadari. Ketika seseorang menjadi sadar secara eksplisit akan kontradiksi dalam apa yang dilakukannya (mengadopsi cara bertindak yang tidak simpatik, simpatik, liberalisme, untuk mengejar ketertinggalan dari Barat, dalam pengendalian sektor publik dan swasta secara keseluruhan…). Ada

bahaya jatuh ke dalam semacam skizofrenia ketika seseorang secara eksplisit menyadari bahwa

“Pseudo-kering” berusaha untuk meniru perilaku kering sambil mempertahankan “kebasahan” mereka. Bahwa mereka akan “meniru” karena mereka bertindak dalam sifat “basah” mereka. Misalnya, mencoba mengadopsi individualisme, dengan cara “kolektivis” (semua orang sekaligus). Kita mencoba meniru dan mengidentifikasi diri dengan cara berperilaku yang secara diametris bertentangan dengan kita sendiri. Di situlah letak kontradiksi diri yang serius.

Apa yang dicapai oleh “pseudo-dry-ization” (peniruan masyarakat kering oleh masyarakat basah) hanyalah “individualisme semu” dan “liberalisme semu” yang semu, yang harus dibedakan dari “individualisme asli” dan “liberalisme asli”…. Ada perbedaan yang harus dibuat antara “individualisme asli”, “liberalisme asli”… Hal ini disebabkan oleh penyelarasan yang dipaksakan (tak terhindarkan) dengan cara bertindak yang secara diametris bertentangan dengan cara bertindak asli seseorang, dan ketika seseorang bosan dengan penyelarasan, ada kemungkinan besar bahwa seseorang akan kembali ke kolektivisme dan regulasi asli. Meniru perilaku yang bertentangan dengan kecenderungan diri sendiri adalah hal yang melelahkan.

Di Jepang, sebagai masyarakat yang basah, memang benar bahwa kehidupan telah menjadi lebih kebarat-baratan, tetapi sulit untuk mengatakan bahwa masyarakat telah menjadi sepenuhnya homogen dengan Barat. (Individualisme, liberalisme, disonansi, penekanan pada orisinalitas, dll…) Mereka belum berkembang.) Sebaliknya, dalam proses menyesuaikan diri dengan masyarakat Barat yang kering, mereka terus-menerus menyadari perbedaan antara diri mereka sendiri dan Barat, dan sangat ingin menjembatani kesenjangan dengan meniru Barat secara lebih penuh sebagai model (otoritas yang harus dipegang teguh). Dan kesenjangan itu tidak akan pernah tertutup. Hal ini karena masyarakat Barat yang kering adalah kebalikan dari “mengikuti otoritas” dan “simpati” yang telah menjadi kekuatan pendorong dalam masyarakat Jepang sampai sekarang (menuju identifikasi dengan masyarakat Barat).

Namun, selama masyarakat kering dominan, masyarakat basah meniru masyarakat kering dan berperilaku dengan cara yang

membuatnya tampak kering, tetapi pada intinya tetap mempertahankan kebasahannya. (Irasionalitas, kolektivisme…)
Alam muncul kembali.

Namun, dapat dibayangkan bahwa bahkan dalam masyarakat basah, begitu seseorang telah mengalami rasa kebebasan yang kering, ia akan mencoba untuk tetap kering karena takut akan terulangnya gangguan hubungan manusia yang disebabkan oleh pembatasan komunal yang ada di sekitar mereka.

4. Tipe “kering semu” lainnya

Ada dua jenis kekeringan semu, selain sikap sosial yang aktif dan kering yang dijelaskan di atas, yang lainnya adalah pasif dan pasif, karena setiap orang terputus dari peraturan komunal basah yang saling memeriksa dan menyeimbangkan oleh beberapa faktor eksternal.

Kekeringan semu yang pasif. Ini adalah keadaan setiap orang yang membentuk komunitas (terutama pertanian) yang
(1) tinggal terpisah dan terpisah karena perkembangan transportasi dan komunikasi.
(2) Terlibat dalam tugas dan kepentingan yang terpisah dan berbeda karena perkembangan pembagian kerja.
Hal ini mengakibatkan hilangnya kesamaan dan terkurungnya setiap orang dalam dunianya sendiri. Hal ini berlangsung dalam bentuk itu.

Kekeringan pasif ini memanifestasikan dirinya dalam hubungan keluarga, misalnya, di mana setiap orang mengejar dunianya sendiri di kamar pribadinya sendiri, bukannya berbagi tempat dengan satu sama lain dengan pulang ke rumah atau makan pada waktu yang berbeda.

Orang-orang dalam masyarakat basah selalu hidup dalam dunia yang tertutup, mandiri, dan terkendali di dalam komunitas, dan tidak cenderung untuk secara aktif mengejar kehidupan mereka sendiri di luar komunitas. Karena alasan ini, mereka tidak mempercayai dan berkomunikasi dengan orang asing yang tidak memiliki hubungan keluarga dengan mereka. Dikelilingi oleh orang asing, setiap orang menciptakan cangkang dirinya sendiri dan mengadopsi sikap negatif yang tertutup terhadap dunia luar. Bisa dikatakan bahwa komunitas

telah menjadi “individual” sambil tetap mempertahankan sifat tertutupnya.

Orang-orang dalam masyarakat basah, yang telah menjauh dari peraturan komunal dan hidup berdampingan dengan orang asing, seperti di blok apartemen kota besar, telah menjadi tertutup (mandiri) dari satu sama lain dan dari yang lain. Menghormati dunia dan menolak untuk pergi ke tempat orang lain (meninggalkan orang lain sendirian). Meninggalkan orang lain sendirian. Ini adalah sikap autis yang saling mempertimbangkan (peduli) terhadap orang lain dan kebaikan kepada orang lain sehingga mereka tidak terluka.

Sikap autistik ini sama dengan sikap kering yang asli karena menghargai dunia individu (individualisme). Namun, jelas berbeda dengan sikap orang yang benar-benar kering yang tidak terlalu memperhatikan keadaan pikiran satu sama lain (orientasi impersonal) atau yang mengungkapkan pendapat mereka satu sama lain dengan cara yang jujur, hitam-putih, dan tanpa memperhatikan rasa sakit hati yang ditimbulkan (orientasi anti-samar-samar). Di sisi lain, hal ini berbeda dari hubungan interpersonal basah konvensional karena tidak melibatkan jenis campur tangan dengan privasi satu sama lain yang terlihat dalam peraturan masyarakat konvensional.

Dalam hal ini, dalam masyarakat basah saat ini, “pseudo-kekeringan negatif atau autistik,” seperti individualisme autistik, dll., telah menjadi lebih selaras dengan masyarakat kering. Dalam hal ini, kekeringan semu masyarakat basah saat ini, seperti individualisme autistik, dll., telah berkembang secara paralel dengan “kekeringan semu yang positif dan simpatik” dari masyarakat kering.

Singkatnya, pseudo-kekeringan-isasi dapat dibagi lagi menjadi dua jenis: 1) positif (selaras) dan 2) negatif (autis).

5. Kondisi-kondisi bagi masyarakat basah untuk memiliki keunggulan dibandingkan masyarakat kering.

Fakta bahwa masyarakat basah selalu lebih terbelakang daripada masyarakat kering tidak berarti bahwa mereka selalu lebih rendah daripada masyarakat kering.
Berhentinya perkembangan teknologi dalam masyarakat kering. (Untuk mencapai kematangan teknologi.) Maka masyarakat basah

akan mengungguli masyarakat kering. (Misalnya, industri mobil). Selama teknologi maju dengan cepat, masyarakat kering mendominasi, tetapi ketika teknologi menjadi matang dan kemajuan menjadi inkremental (serangkaian perbaikan kecil), masyarakat basah mendominasi. Ketika teknologi semakin matang dan kemajuan menjadi bertahap (serangkaian perbaikan kecil), masyarakat basah akan mendominasi.
Sementara masyarakat kering terus berinovasi, masyarakat basah harus bekerja keras untuk mengejar ketertinggalannya (diperlukan sinkronisasi pseudo-kering). hal. Namun, begitu masyarakat basah mengejar tingkat teknologi masyarakat kering, masyarakat basah, pada gilirannya, lebih baik (daripada masyarakat kering) dalam perbaikan kecil dalam teknologi dan aplikasi praktis. Karena keunggulan masyarakat basah atas masyarakat kering dalam perbaikan kecil dan penerapan praktis teknologi, masyarakat basah akan memiliki keunggulan atas masyarakat kering. Namun, jika masyarakat kering kembali berhasil dalam inovasi teknologi besar yang baru, anggota masyarakat basah sekali lagi harus kembali ke keadaan yang relatif terbelakang dan "mengikutinya" dibandingkan dengan anggota masyarakat kering. Inilah "ikatan keterbelakangan" yang melanda masyarakat basah.
Secara ringkas, dalam kemajuan modernisasi (inovasi teknologi), kita dapat mengatakan bahwa.
(1) Periode inovasi - periode inovasi teknologi yang asli dan cepat oleh masyarakat kering - menguntungkan bagi masyarakat kering. (Masyarakat basah melakukan yang terbaik untuk mengejar ketertinggalan dan menderita "kendala keterbelakangan").
(2) Periode kedewasaan Laju inovasi teknologi melambat, dan masyarakat basah mengejar ketertinggalannya dari masyarakat kering untuk melakukan perbaikan kecil dan penerapan teknologi secara praktis → Masyarakat basah memiliki keuntungan.
Kedua periode ini bersifat siklis: inovasi (menguntungkan masyarakat kering) → kematangan (menguntungkan masyarakat basah) → inovasi (menguntungkan masyarakat kering) → kematangan (menguntungkan masyarakat basah). dan seterusnya.
Perlu dicatat bahwa masyarakat basah mungkin lebih unggul daripada masyarakat kering dalam hal kemampuannya untuk menghasilkan budaya yang menarik bagi bagian basah manusia, seperti emosi, daripada rasionalitas (misalnya, kemampuan untuk menghasilkan karya animasi).

1999.9-2006.6 Pertama kali diterbitkan

Kecerdasan Kering, Kecerdasan Basah

(c)1999.11 Pertama kali diterbitkan

Hubungan antara kering/basahnya masyarakat dan keadaan kecerdasan (misalnya, citra peneliti yang diinginkan). Hasilnya, kami menemukan bahwa konsep "kering = orisinal" dan "basah = terpelajar" dapat diringkas sebagai berikut.

1. Sifat kering/basah dari masyarakat dan keadaan kecerdasan
Masyarakat kering dan basah terlihat bervariasi dalam cara kecerdasan yang khas dari masyarakat tersebut, misalnya, cara menjadi peneliti (cendekiawan) yang diinginkan, tergantung pada dua jenis masyarakat yang berbeda.
Dari penelitian penulis tentang seperti apa kepribadian dan sikap masyarakat kering dan basah, yang dilakukan selama periode 1999.5-7.
Kepribadian kering adalah "berorientasi orisinalistik. (Mencoba untuk bergerak ke wilayah yang belum dipetakan.) Sifat basah lebih cenderung "berorientasi preseden. Kepribadian yang lebih basah ditemukan lebih "berorientasi preseden". ditemukan lebih "berorientasi preseden," sementara orang basah ditemukan lebih "berorientasi preseden".

Ketika hasil di atas dipertimbangkan dalam kaitannya dengan sifat intelek, dapat dikatakan bahwa intelek kering berorientasi pada difusi bidang-bidang baru, sementara intelek basah berorientasi pada akumulasi pengetahuan yang telah ditetapkan sebelumnya.
Sementara intelek kering cenderung bersaing pada kebaruan gagasan yang ditemukan dan ditemukannya, intelek basah cenderung bersaing pada jumlah pengetahuan yang dimilikinya.
Untuk meringkas penjelasan di atas, kecerdasan kering bersifat orisinal dan inovatif. Untuk menyimpulkan hal di atas, kecerdasan kering bersifat "inovatif" dan kecerdasan basah bersifat "terpelajar".

Kecerdasan basah adalah “terpelajar” dan “terpelajar”.

2. Kecerdasan orisinal
Peneliti inventif menghargai ide-ide baru. Kecerdasan orisinal terpesona dengan membuka wilayah baru dan belum dipetakan yang belum pernah dieksplorasi sebelumnya.
Cendekiawan orisinal pergi ke arah yang belum pernah dicoba (atau dicoba dan gagal) sebelumnya. Cendekiawan kreatif bersedia untuk maju ke arah yang belum pernah dicoba (atau dicoba dan gagal) sebelumnya, tanpa mengambil risiko kegagalan atau kerusakan. Mengambil hasil pertama yang telah dihasilkannya di dunia sebagai identitas dirinya sendiri atau sebagai bukti hidup keberadaannya untuk anak cucu.
Seorang peneliti independen berorientasi pada pemisahan diri dari teori-teori yang ada. Saya tidak berada dalam teori-teori yang ada (sangat jauh dari teori-teori yang ada),” katanya. Saya telah menemukan ide baru yang tidak ada dalam teori-teori yang sudah ada (begitu jauh dari teori-teori yang sudah ada).
Tipe kreatif jauh lebih mungkin membuat kesalahan dan menghadapi bahaya daripada tipe terpelajar karena mereka tidak dapat mengandalkan teori yang ada. Dalam hal ini, lebih cocok untuk pria. Dalam masyarakat di mana tipe kreatif adalah kecerdasan yang dominan, pria lebih cenderung proaktif dalam menghadapi kegagalan dan bahaya (dibandingkan dengan wanita).

3. Kecerdasan terpelajar
Peneliti yang terpelajar menghargai “mengetahui segalanya”. Mereka selalu siap untuk menjawab pertanyaan apa pun tentang preseden dan pengetahuan akademis yang ada, dan memiliki keterampilan menghafal yang sangat baik.
Mereka mencerna dan mengorganisasikan teori-teori yang ada dan menyajikannya dengan cara yang membuatnya mudah dimengerti oleh mereka yang datang setelah mereka. Mereka menggabungkan teori-teori yang ada yang saling terkait satu sama lain dan membuat perbaikan kecil. Mengumpulkan teori-teori sedetail mungkin di dalam pikiran mereka untuk membuat database yang hidup (kamus hidup).
Seorang peneliti terpelajar bertujuan untuk mengintegrasikan dirinya dan teori-teori yang ada.

Sarjana terpelajar lebih mampu mengorganisir dan meringkas teori-teori yang ada secara koheren.
Peneliti yang terpelajar memilih dan mengumpulkan hanya teori-teori yang telah dievaluasi sebagai “baik” atau “sangat baik” oleh para sarjana yang berwibawa.
Dengan kata lain, mereka tidak bersedia (atau mampu) untuk mengevaluasi validitas teori-teori baru dan tidak dikenal yang tidak memiliki preseden. Dengan kata lain, mereka tidak mencoba untuk mengevaluasi (atau memiliki kemampuan untuk mengevaluasi) validitas teori-teori baru dan tidak dikenal yang tidak memiliki preseden.
Oleh karena itu, peneliti “otoritatif” yang ada, seperti
1) Jika tipe orisinil, peneliti yang telah membuat prestasi yang menonjol di masa lalu
(2) Jika tipe terpelajar, mereka haruslah peneliti senior yang telah mengumpulkan sejumlah besar preseden untuk menilai validitas teori baru.
(2) Dalam kasus tipe terpelajar, peneliti yang lebih senior yang telah mengumpulkan sejumlah besar preseden untuk menilai validitas teori baru.
Mereka yang memiliki kecerdasan terpelajar tidak menghasilkan teori baru sendiri, tetapi berkonsentrasi pada penyerapan hasil orang lain (peneliti asli).
Artinya, mereka menghabiskan seluruh waktu mereka untuk menguji dan memperbaiki teori baru yang diajukan oleh para originalis (yaitu, menghubungkannya dengan teori lain dan menambahkan teori baru yang lebih rinci). Dengan kata lain, kaum orisinalis menghabiskan seluruh waktunya untuk menguji dan memperbaiki teori-teori baru yang diajukan oleh kaum orisinalis (menghubungkannya dengan teori-teori lain, menambahkan teori-teori baru yang lebih rinci, dll.). Dalam hal ini, penerimaannya sepihak dan pasif.
Peneliti terpelajar cenderung menjadi “pemburu intelektual” yang mencoba memasukkan hasil terbaru dari peneliti orisinal ke dalam tubuh karya mereka sendiri dan mengejarnya, atau “kritikus akademis” yang hanya mengomentari hasil yang baru muncul dari sudut pandang independen.
Tipe terpelajar tidak terlalu rentan terhadap kegagalan dan risiko daripada tipe orisinal karena mereka dapat mengandalkan teori yang sudah ada. Dalam hal ini, tipe terpelajar lebih cocok untuk wanita. Sebaliknya, dalam masyarakat di mana tipe terpelajar menempati mayoritas kecerdasan, mereka lebih menolak kegagalan dan bahaya (dibandingkan dengan pria), dan kekuatan wanita lebih kuat. Intelek

terpelajar, bahkan jika pembawa sebenarnya adalah laki-laki (para peneliti sendiri. Adalah wajar untuk mengasumsikan bahwa kecerdasan terpelajar dikembangkan di bawah pengaruh kuat wanita (ibu), bahkan jika pembawa sebenarnya adalah pria.

4. Cara peneliti dievaluasi.
Gambaran tradisional tentang peneliti yang diinginkan hanya terfokus pada peneliti yang menghasilkan hasil-hasil yang orisinal. Hal ini jelas diinginkan untuk masyarakat kering dan bukan untuk masyarakat basah.
Sebagai contoh, Hadiah Nobel (dalam bidang ekonomi, fisika…) Hadiah Nobel (ekonomi, fisika…), misalnya, diberikan kepada para peneliti untuk prestasi baru dan luar biasa, dan merupakan hadiah untuk kecerdasan kering (yaitu, orisinalitas). Ada beberapa pemenang dari masyarakat basah seperti Jepang.
Di masa depan, saya pikir akan lebih baik untuk memiliki penghargaan untuk masyarakat basah, yaitu, memiliki sistem untuk memuji di seluruh dunia cara di mana teori-teori yang ada diorganisir dan disatukan dengan cara yang koheren.

(c)1999.11 Pertama kali diterbitkan

Kering/basahnya masyarakat dan penerimaan ideologi dan kepercayaan

Pertama kali diterbitkan pada bulan Juni 2004

Hubungan antara kering/basahnya masyarakat dengan penerimaan dan kepercayaan terhadap ideologi (ideologi dan agama). Hasilnya, saya menemukan bahwa kebasahan dapat diringkas sebagai “kebasahan = pengabdian pribadi (kepada para pendukung ideologi atau agama)” dan kekeringan = pengabdian teoretis (kepada isi ideologis atau religius dari ideologi atau agama itu sendiri).

Dalam masyarakat basah di Asia Timur, seperti Jepang, Cina, dan Korea Selatan, penerimaan ideologi dan kepercayaan dicirikan oleh fakta bahwa pengabdian kepada pribadi para pendukung dan profesor adalah prioritas pertama, dan teori adalah yang kedua.

Di sisi lain, penerimaan dan keyakinan ideologis dalam masyarakat kering, seperti masyarakat Barat dan Amerika Serikat, dicirikan oleh pengabdian pada teori itu sendiri, yang terlepas dari kepribadian para pendukung dan profesor, dan bukan pada kepribadian para pendukung dan profesor.

Dalam masyarakat basah, ikatan emosional dan kepribadian di antara orang-orang lebih penting daripada yang lainnya. Kepercayaan pada agama dan teori-teori juga pertama dan terutama didasarkan pada kepribadian.

Dengan kata lain, orang-orang dalam masyarakat basah berpikir, "Guru saya adalah orang yang baik, orang yang luar biasa. Dia orang yang hebat. Aku jatuh cinta padanya. Saya ingin mengikutinya, saya ingin mengikutinya, saya ingin mengikutinya. "Saya ingin mengikutinya, saya ingin mengikutinya, saya ingin mengikutinya, saya ingin mengikutinya, dan seterusnya, dan secara psikologis terinspirasi untuk bersatu dan menyatu dengan para pendukung dan penganjur ideologi dan agama dengan cara yang menempatkan penekanan pertama pada keunggulan dan daya tarik kepribadian mereka.

Singkatnya, orang-orang dalam masyarakat basah menyebabkan "pengabdian kepribadian" pada ideologi, penganjur agama, dan profesor.

Orang dalam masyarakat basah, yang mengutamakan karakter dan kepribadian yang baik, akan berkata, "Mr. → "Tuan XX memiliki ideologi△△. → "Tidak diragukan lagi apa yang dikatakan oleh XX, dengan karakternya yang sangat baik. Saya yakin apa yang dikatakan oleh XX adalah benar dan saya yakin saya akan setuju dengannya. Ini adalah urutan di mana ide dan ideologi dirasakan. Singkatnya,

prioritas berlebihan yang diberikan kepada apakah pembawa ideologi menarik atau tidak dalam hal karakternya membuat validitas isi ideologi menjadi nomor dua setelah apakah ideologi itu benar-benar valid atau tidak.

Selain itu, bahkan ketika berhadapan dengan penentang ideologi yang mereka yakini, mereka mengutamakan fakta bahwa “Saya berlindung pada Siapa pun yang tidak setuju dengan pendapat dan gagasan Tuan XX adalah musuh bagi saya. Ini bukan konfrontasi ideologi versus ideologi, tetapi konfrontasi manusia melawan manusia.

Singkatnya, dalam masyarakat basah, perhatian utama orang-orang dalam masyarakat basah adalah kepribadian pendukung suatu ide, dan isi ideologi adalah kepentingan sekunder.

Karena alasan ini, dalam masyarakat basah, mudah bagi siswa non-agama dari ilmu pengetahuan yang paling maju untuk tertarik oleh kedalaman yang tampak dari kepribadian pendukungnya, seperti dalam kasus kultus Aum Shinrikyo, dan menjadi orang yang sangat percaya pada agama itu, yang menyebabkan dia mengamuk dengan pendirinya.

Bahkan jika mereka menguasai ilmu pengetahuan yang paling maju, mereka tidak dapat memahami gagasan mendasar bahwa isi ilmu pengetahuan dan isi teoretis dari ide-ide terpisah dari kepribadian pendukung teori dan harus dievaluasi secara independen dan dalam haknya sendiri. Orang-orang dalam masyarakat basah tidak pandai memisahkan isi teori dan gagasan dari daya tarik kepribadian pendukungnya.

Begitu mereka berpikir bahwa kepribadian pendukungnya luar biasa, mereka merasakan rasa kasih sayang dan persatuan yang kuat dengannya dan mulai bersaing dengan pemuja lainnya untuk mendapatkan kesetiaan psikologis dan simpati dengan pendukungnya, dengan mengatakan, “Saya lebih setia dan bersatu dengan pendukungnya daripada orang lain,” karena kepribadian pendukungnya lebih dulu menarik mereka.

Bagi mereka, orang-orang yang basah, perolehan dan pemahaman tentang pemikiran itu sendiri mendorong pengabdian psikologis yang lebih kuat kepada pembela pemikiran, dan untuk memenangkan persaingan kesetiaan dengan umat lain, untuk menjadi “paling dekat

dengan pembela pemikiran. (Mendapatkan cinta.) Menjadi hanya alat dan bonus demi itu.

Tetapi pemikiran semacam ini pada akhirnya menghasilkan penyerbuan berbasis keyakinan buta yang serempak dengan para pendukung gagasan.

Singkatnya, pola pikir basah orang-orang ini, yang menempatkan prioritas tertinggi pada pengabdian pribadi kepada para pendukung gagasan dan agama, membuatnya tidak mungkin untuk memeriksa bahaya dari isi gagasan, dan bahkan jika mereka menyadarinya, rasa persatuan mereka dengan para pendukung gagasan begitu kuat sehingga mereka terus maju dengan tindakan mereka.

Di sisi lain, dalam masyarakat Barat kita yang kering, isi gagasan dan agama dipisahkan dari kepribadian.

Singkatnya, dalam masyarakat yang kering, kita percaya pada ideologi dan ideologi itu sendiri, dan sifat kepribadian pemikir tidak begitu penting. Perdebatannya hanya tentang apa yang dianjurkan dalam ideologi atau agama, apakah isinya benar atau tidak, dan apakah itu layak dipercaya atau tidak.

Dalam hal ini, cara pengabdian pada ide atau ideologi dalam masyarakat yang kering adalah “pengabdian teoretis yang impersonal. (Pengabdian rasional.) Untuk dapat menyebutnya.

Tentang konsep “privasi kolektif,

Bahwa kita telah membahas perbedaan antara kelompok kering dan

basah dan privasi yang terbentuk di dalamnya. Dalam kelompok basah, privasi secara individual tidak dimungkinkan, tetapi privasi secara kelompok dimungkinkan.

Ruang-ruang seperti taman, di mana akses ke dunia luar oleh orang-orang yang tidak ditentukan dimungkinkan, memiliki sifat publik dan terbuka untuk dunia luar. Orang-orang di sana tidak dapat melihat apa yang dilakukan satu sama lain saat ini dan tidak ada ruang pribadi atau privasi.

Sebaliknya, jiwa internal individu pada dasarnya tertutup bagi dunia luar, dan seseorang tidak dapat mengetahui apa yang terjadi di dalam pikiran seseorang kecuali dia berbicara atau memberi isyarat kepada dunia luar. Ini adalah privasi pada tingkat individu.

Secara tradisional, konsep privasi ini telah dipandang secara eksklusif pada tingkat individu (secara perorangan). Namun demikian, konsep privasi bisa diterapkan pada kelompok atau organisasi yang lebih besar daripada individu.

Misalnya, sebuah kelompok yang tidak mengungkapkan informasi yang cukup kepada dunia luar dan mencoba melindungi rahasia internalnya, seperti organisasi pemerintahan Jepang, telah menetapkan semacam privasi yang menolak masuknya dari luar pada tingkat kelompok.

Sebuah kelompok memiliki privasi ketika kelompok tersebut berbagi rahasianya, yang tidak diketahui dunia luar, hanya di antara sesama anggotanya dan hanya minoritas tertentu tertentu yang memiliki akses ke rahasia tersebut.

Dalam pengertian ini, konsep privasi tidak hanya berlaku pada tingkat individu, seperti yang dipikirkan secara konvensional, tetapi juga pada tingkat kelompok. Privasi pada tingkat kelompok (unit kelompok) adalah apa yang kita sebut “privasi kelompok. Konsep privasi kelompok bisa juga disebut “privasi kelompok”.

Konsep privasi kelompok memiliki aspek yang sedikit berbeda ketika kelompok itu basah atau kering.

Ketika kelompok basah, ada kekuatan yang bekerja, seperti tegangan permukaan cairan, yang memantulkan kembali akses dari luar. Individu-individu di dalam kelompok begitu lengket dan saling berhubungan sehingga tidak ada privasi di tingkat individu. Namun, mereka tertutup bagi dunia luar dan bersifat rahasia dan tidak dapat diketahui karena mereka tidak mau mengungkapkan apa yang mereka lakukan di dalam. Dalam hal ini, kelompok itu sendiri memiliki semacam privasi yang menyangkal akses ke dunia luar.

Dalam kelompok basah, dapat dikatakan bahwa privasi kelompok dijamin dengan mengorbankan individu.

Dalam kelompok basah, seperti dalam hubungan interpersonal di pedesaan Jepang, setiap orang dalam kelompok tetap berhubungan satu sama lain untuk jangka waktu yang lama, sehingga berbagai aspek orang lain di sekitar mereka diketahui dari banyak sisi, dan mereka mencoba bersembunyi dari satu sama lain (yaitu, mereka mencoba memiliki ruang pribadi). tetapi isinya dengan cepat terungkap. (Untuk diekspos.) Apa yang kita pikirkan satu sama lain (apa yang kita lakukan) segera dikomunikasikan kepada orang-orang di sekitar kita dan tidak dapat disembunyikan. Hal ini dimungkinkan karena setiap orang di sekitar mereka mempelajari pola perilaku orang yang bersangkutan dengan membuat database pola perilakunya, seperti dalam “Dia berpikir seperti ini ketika dia melakukan ini”.

Di dalam kelompok basah, semua informasi dibagikan tanpa bersembunyi, dan privasi tidak ada secara individual.

Dengan demikian, privasi tidak ditetapkan pada tingkat individu (kurangnya. Dengan demikian, privasi tidak ditetapkan (kekurangan) pada tingkat individu, tetapi entah bagaimana itu ditetapkan pada tingkat kelompok (satu peringkat lebih tinggi). (Bahwa itu bisa ditetapkan.) Itu adalah paradoks serius dari kelompok basah - masyarakat.

Dalam organisasi buatan manusia, sectionalisme sering mencegah informasi beredar di antara kelompok-kelompok yang berbeda yang termasuk dalam hierarki yang sama dalam organisasi, karena sectionalisme. Misalnya, ketika Bagian 1 dan Bagian 2 yang termasuk dalam departemen yang sama adalah saingan, pertukaran

antara bagian yang berbeda dicegah dan mereka memiliki hal-hal rahasia yang tidak diketahui oleh bagian lain.

Sektionalisme semacam itu adalah fenomena psikologis yang terjadi ketika orang memiliki rasa persatuan yang kuat dengan orang lain di dalam kelompok tempat mereka berada, yaitu, ketika kohesi kelompok tinggi, karena mereka mencoba membedakan dan membedakan diri mereka secara jelas dari orang-orang di luar kelompok. Secara khusus, dalam kelompok basah, tingkat kedekatan psikologis dan integrasi timbal balik setiap anggota tinggi, dan oleh karena itu, untuk meningkatkan rasa persatuan dalam kelompok, orang mencoba membedakan antara bagian luar dan bagian dalam kelompok dan memperlakukan orang luar sebagai orang asing. Dalam hal ini, dapat dikatakan bahwa tingkat sectionalisme tinggi dalam organisasi basah. Selain itu, seiring dengan meningkatnya ukuran kelompok, sub-kelompok muncul di antara mereka yang lebih dekat satu sama lain secara internal, yang mengarah pada sectionalisme di antara sub-kelompok. Dalam hal ini, dapat dikatakan bahwa “privasi kelompok” ditetapkan dengan kuat di dalam setiap kelompok di mana sectionalisme ada, yang tidak mencoba untuk menerima akses kelompok lain.

Dalam hal ini, dengan adanya privasi kelompok yang mapan dalam setiap kelompok, untuk menyatukan kelompok-kelompok untuk membentuk masyarakat organik, perwakilan dari setiap kelompok (misalnya, kepala bagian dalam kasus kementerian pusat) dapat mengungkapkan sendiri tentang urusan internal setiap kelompok (bagian) pada tingkat yang lebih tinggi (misalnya, departemen), sehingga perwakilan (perlu bagi manajer bagian untuk berperan dalam berinteraksi dengan subkelompok lain (bagian). Meskipun anggota sub-kelompok yang berbeda (seksi) saling berjauhan dan tidak rukun satu sama lain, namun integrasi seksi-seksi dipromosikan oleh seringnya interaksi antara perwakilan (kepala departemen) dan anggota setiap seksi, dan privasi kelompok setiap seksi dibocorkan melalui perwakilan yang terjadi. Singkatnya, jika dilihat dari tingkat departemen, yang satu tingkat di atas, privasi kolektif suatu bagian tidak terbentuk, tetapi dalam hubungan antar kelompok pada tingkat yang sama (bagian), privasi kolektif terbentuk.

Dalam organisasi basah, setiap kali Anda naik satu tingkat organisasi, privasi kelompok bawahan menghilang dan privasi satu kelompok yang lebih tinggi muncul. Misalnya, pada tingkat departemen, privasi kelompok pada tingkat departemen ditetapkan,

sementara privasi kelompok pada tingkat divisi tidak ada lagi. Dengan demikian, ketika kita semakin naik hierarki, masyarakat memiliki struktur hierarki seperti pohon terbalik (yang disebut "masyarakat vertikal"). Ini berarti bahwa privasi kelompok menghilang untuk semua kecuali kelompok puncak. Dengan kata lain, eselon atas masyarakat mengetahui apa yang dipikirkan oleh masing-masing anggota masyarakat, sehingga memungkinkan untuk mengendalikan pikiran seluruh masyarakat sekaligus. Mekanisme ini merupakan sarang bagi pembentukan masyarakat pengadu di Jepang sebelum perang.

Dapat dikatakan bahwa pembentukan privasi kelompok dalam masyarakat basah adalah proses rekursif di mana kelompok-kelompok individu (divisi di kementerian dan lembaga) naik hierarki (dalam kasus kementerian dan lembaga, dari divisi ke departemen ke biro), meniadakan privasi kelompok satu tingkat di bawah setiap tingkat, dan kemudian turun lagi ke bagian bawah hierarki (biro ke departemen ke departemen) setelah naik ke tingkat atas, yang mengakibatkan hilangnya atau kurangnya privasi seluruh masyarakat.

Di sisi lain, privasi kelompok dapat ditetapkan bahkan ketika kelompok itu kering. Bahkan di masyarakat Barat, yang dianggap kering, ada banyak kelompok, misalnya, badan intelijen, yang benar-benar menutup akses ke dunia luar dan memastikan kerahasiaan informasi internal.

Namun, tidak seperti populasi basah, populasi kering memungkinkan terjadinya dekomposisi (pengurangan dan pembagian) privasi ke tingkat individu di tingkat kolektif. Dalam kelompok kering, privasi tingkat individu dihargai, misalnya, memungkinkan pekerjaan dilakukan dalam partisi yang jauh dari orang lain di sekitarnya. Dalam kelompok kering, seseorang tidak diperbolehkan memasuki pikiran individu tanpa izin, dan dalam pengertian ini, jiwa internal individu tidak bersifat publik.

Di sisi lain, dalam kelompok basah, siapa pun dalam kelompok dapat masuk dan melihat ke dalam pikiran individu. Dalam kelompok basah, pengungkapan diri penuh dari psikologis batin anggotanya adalah default, dan dalam hal ini, dapat dikatakan bahwa psikologi internal individu adalah publik (hanya di dalam kelompok itu).

Bahwa kelompok dengan privasi tidak bersifat publik, sampai-sampai menolak akses ke dunia luar. (Menjadi non-publik.) Kelompok privasi mempertahankan ruang “pribadi” sendiri dan mengejar kepentingan pribadi kelompok.

Dalam kasus organisasi administratif Jepang, masalahnya adalah bahwa organisasi yang seharusnya bersifat publik dan terbuka untuk semua orang (konsep privasi tidak mungkin ditetapkan) mengejar privasi pribadi pada basis kelompok atau organisasi. Sikap mengejar kepentingan “pribadi” di kementerian dan tingkat biro/departemen/divisi di bawah kementerian seolah-olah itu adalah kementerian tetapi bukan kepentingan nasional menyoroti masalah privasi kolektif dalam struktur administrasi Jepang.

Kering-Basah dan Perkotaan-Pedesaan

Pembahasan tentang perbedaan sifat hubungan manusia antara daerah perkotaan dan pedesaan, serta hubungannya dengan kering dan basah. Di masa lalu, hubungan antara daerah perkotaan dan pedesaan adalah “perkotaan = kering, pedesaan = basah”, tetapi dengan perkembangan transportasi dan komunikasi, daerah pedesaan menjadi lebih kering.

Ketika membandingkan keadaan masyarakat di daerah perkotaan dan pedesaan, skema “kering = perkotaan, basah = pedesaan” ditetapkan. Alasannya adalah sebagai berikut.

1) Daerah pedesaan homogen satu sama lain, karena pekerjaan

penduduknya sama dalam hal pertanian subsisten. Sejumlah kecil orang harus melakukan berbagai tugas yang berbeda, dan pembagian kerja (diferensiasi fungsional) tidak aktif, dan dalam hal ini, posisi psikologis setiap orang lebih dekat satu sama lain, memberikan perasaan yang lebih basah daripada di kota-kota di mana pekerjaan setiap orang heterogen satu sama lain. (Orientasi homogen.)

2) Daerah pedesaan sangat persisten karena penduduknya terus menetap di tempat yang sama selama beberapa generasi (orientasi homogenitas). Dalam hal ini, memberikan perasaan basah dibandingkan dengan kota, di mana penduduknya berubah dengan cepat dan kurang menetap.

3) Di daerah pedesaan, kombinasi interaksi sosial yang sama berlangsung dari generasi ke generasi, dan ikatan lokal dan darah cenderung terakumulasi di antara penduduk (berorientasi nepotisme). Dalam hal ini, memberikan perasaan basah dibandingkan dengan hubungan perkotaan, di mana pergaulan bersifat sementara dan mudah putus dengan cepat.

4) Pola pemukiman pedesaan tampaknya lebih kering daripada di kota, di mana rumah tangga secara fisik lebih tersebar di antara satu sama lain daripada di kota. Kota tampaknya lebih padat secara fisik (berorientasi padat) dan lebih basah daripada di desa, karena rumah tangga tampaknya lebih tersebar di antara satu sama lain. Namun pada kenyataannya, di kota, setiap kantor atau tempat tinggal memiliki tembok yang kuat dan tebal serta kunci yang hanya dapat dibuka oleh pemiliknya, yang memiliki efek sangat memisahkan individu satu sama lain dan secara psikologis lebih mengisolasi dan menyebarkan mereka satu sama lain daripada di daerah pedesaan. (Orientasi penyebaran yang meluas.) Oleh karena itu, dapat dikatakan bahwa kota sebenarnya lebih kering daripada daerah pedesaan.

5) Di daerah pedesaan, orang-orang sudah saling mengenal satu sama lain untuk waktu yang lama dan ide-ide mereka mudah terungkap, bahkan jika mereka berpikir mereka menyembunyikannya. Karena orang-orang di sekitar mereka telah memiliki banyak pengalaman dengan bagaimana mereka bereaksi (atau keluar) dalam situasi tertentu, mereka tahu (atau dapat melihat) berbagai aspek orang lain di sekitar mereka dari banyak sudut. Tidak ada yang bisa menyembunyikan apa yang kita lakukan satu sama lain, dan anonimitas tidak mungkin dilakukan (ini adalah dunia nama

asli). Ini adalah dunia dengan nama asli. Kurangnya privasi dan kebasahan dalam hal ini. Di sisi lain, di kota-kota, penduduk membentuk hubungan sinis dan anonim satu sama lain untuk melindungi privasi mereka. Dalam hal ini, bisa dikatakan kering.
6) Kota-kota lebih kering karena mereka lebih terbuka dan menerima semua jenis orang yang datang dari luar. Di daerah pedesaan, mereka cenderung mengucilkan orang asing dan bangga akan persatuan yang kuat di antara mereka sendiri, seperti istilah “tribalisme”, dan mereka tertutup dan basah dalam hal itu.

Namun, dalam beberapa tahun terakhir, bahkan di daerah pedesaan, perkembangan metode transportasi telah menyebabkan penetrasi mobil pribadi yang tinggi, misalnya, dan orang-orang masuk ke mobil mereka dan menggunakan jalan beraspal untuk pergi dari satu tempat ke tempat lain. Dalam hal ini, penduduk menjadi kurang mapan dan lebih nomaden. Dengan menyebarnya metode komunikasi (misalnya, Internet), hubungan menjadi kurang terbatas pada desa dan orang-orang semakin berinteraksi dengan berbagai orang dari daerah lain.

Dapat dikatakan bahwa perkembangan teknologi transportasi dan komunikasi telah meningkatkan jarak psikologis antara individu di desa-desa pertanian modern dan membuat mereka menjadi bagian dari dunia yang berbeda, yang telah menyebabkan keringnya hubungan antarmanusia.

(c) Pertama kali diterbitkan pada bulan September 2001

Sebuah proposal untuk “fungsionalisme kering

-dari perspektif individu yang bebas dan mandiri
Pertama kali diterbitkan 1998-2006

Fungsionalisme kering menawarkan alternatif terhadap fungsionalisme basah totaliter tradisional dalam sosiologi, yang

melihat individu sebagai bawahan dari keseluruhan, ke perspektif yang berpusat pada individu yang melihat “fungsi” sebagai fungsi yang diperlukan individu untuk bertahan hidup di lingkungannya.

Abstrak]
Alih-alih “fungsionalisme basah” dalam sosiologi konvensional, yang dimulai dari keseluruhan sistem dan sistem yang mencakup individu dan individu, kami mengusulkan “fungsionalisme kering” baru yang dimulai dari individu, individu dan partikel yang bergerak bebas dalam isolasi satu sama lain.

Dalam fungsionalisme kering, fungsi dipandang sebagai fungsi yang membantu setiap individu, individu, dan partikel untuk bertahan hidup dan bertahan. Fungsionalisme kering mengandaikan keterpisahan, kemandirian, kemandirian, dan kebebasan setiap individu, dan mencoba untuk menghancurkan, menginisialisasi, menggabungkan kembali, atau menyusun kembali sistem superordinat yang ada (masyarakat, organisasi, korporasi…) yang menyelimuti setiap individu, individu, dan partikel jika tidak sesuai untuk kelangsungan hidup mereka. Dalam hal ini, ini adalah cara berpikir yang revolusioner dan berorientasi pada perubahan untuk masyarakat, organisasi, perusahaan, dll.

Ada dua cara pandang fungsionalisme: pandangan kering yang dimulai dari individu, individu, dan partikel individu yang bergerak bebas dalam isolasi satu sama lain, dan pandangan basah yang dimulai dari keseluruhan sistem atau sistem yang mencakup individu dan individu.

Berikut ini, kita akan menyebut yang pertama sebagai fungsionalisme kering dan yang kedua sebagai fungsionalisme basah.

Dalam fungsionalisme kering, fungsi dipandang sebagai fungsi yang membantu setiap individu, individu, atau partikel untuk bertahan hidup dan bertahan. Dalam fungsionalisme kering, pemisahan, kemandirian, kemandirian, dan kebebasan setiap individu diasumsikan. Sistem superordinat yang ada (masyarakat, organisasi, korporasi, dll.) Yang menyelimuti setiap individu, individu, dan

partikel hanyalah alat dan alat untuk kelangsungan hidup setiap individu, individu, dan partikel, dan jika tidak cocok untuk kelangsungan hidup individu, individu, dan partikel, mereka dihancurkan, diinisialisasi, digabungkan kembali, atau dibentuk kembali. Jika tidak cocok untuk kelangsungan hidup individu, maka akan dihancurkan, diinisialisasi ulang, atau dibentuk kembali. Dalam hal ini, ini adalah cara berpikir yang revolusioner dan berorientasi pada perubahan bagi masyarakat, organisasi, dan perusahaan.

Di sisi lain, dalam fungsionalisme basah, fungsi dimulai dari pemeliharaan seluruh sistem yang mengelilingi individu. Tujuannya adalah untuk menjaga dan melestarikan sistem yang ada. Fungsionalisme basah dimulai dari keseluruhan dan mengasumsikan bahwa individu adalah satu dengan keseluruhan, bahwa individu menyatu, terkubur, dan diarahkan ke keseluruhan, dan bahwa individu dan keseluruhan saling terintegrasi dan selaras. Dalam hal ini, sistem itu sendiri memiliki kehendak atau gerakan independen dari dimensi yang berbeda dari individu. Dengan kata lain, ini adalah cara berpikir holistik yang memprioritaskan keseluruhan di atas individu dan memperlakukan individu sebagai entitas parsial yang berkontribusi pada pemeliharaan keseluruhan. Ini juga memiliki aspek status quo, di mana ia terus-menerus mencoba untuk menyesuaikan dan mengubah sistem yang ada agar tidak menghancurkannya. Keruntuhan sistem (kebangkrutan perusahaan), bunuh diri dan inisialisasi tidak diperhitungkan.
“Fungsionalisme basah”, seperti teori fungsionalis sosiologis dan ekologis tradisional, memandang fungsi sebagai hal yang diperlukan untuk pemeliharaan dan kelangsungan hidup seluruh sistem sosial dan ekologis di mana manusia individu berada. Dalam pengertian ini, dapat dikatakan memandang individu sebagai bawahan dari masyarakat atau sistem ekologi. Tugas fungsionalisme sosiologis atau ekologis adalah menganalisis keseimbangan elemen atau variabel yang saling berhubungan dalam sistem sosial atau ekologis (analisis keseimbangan). Perhatian paling mendasar dari fungsionalisme sosiologis atau ekologis adalah keberlanjutan diri atau kelangsungan hidup sistem sosial dan ekosistem. Untuk alasan ini, konsep “persyaratan fungsional” (keinginan dan tujuan sistem) harus ditetapkan sebagai kondisi yang diperlukan untuk pemeliharaan dan kelangsungan hidup sistem. Dan itu adalah “analisis persyaratan” yang memperjelas bahwa persyaratan fungsional diperlukan dan cukup untuk pemeliharaan dan kelangsungan hidup sistem.
Fungsionalisme kering memandang fungsi sebagai sesuatu yang

diperlukan bagi individu manusia itu sendiri (bukan masyarakat) untuk memelihara dan mempertahankan kehidupannya sendiri. Masyarakat diciptakan atau dipertahankan hanya oleh individu-individu yang bekerja sama untuk meningkatkan tingkat adaptasi lingkungan. Jika tingkat adaptasi lingkungan yang cukup bagi setiap individu tidak tercapai melalui penciptaan masyarakat, maka individu akan dapat (menghasilkan. kebebasan untuk menghancurkan atau menghapus masyarakat atau meninggalkannya. Dalam hal ini, individu tidak tunduk pada masyarakat. Kita melihat subjek kelangsungan hidup hanya sebagai individu dan bukan masyarakat.
Fungsionalisme kering berikut ini berbeda dari fungsionalisme totaliter, sosiologis, dan ekologis konvensional seperti itu karena ia menawarkan pandangan baru tentang "fungsi" sebagai fungsi yang diperlukan individu untuk bertahan hidup di lingkungannya. Dengan kata lain, "fungsi" dipandang sebagai fungsi yang diperlukan bagi individu untuk menjaga diri mereka sendiri agar tidak dijauhi dalam interaksi mereka dengan lingkungan.
Fungsionalisme kering mencoba untuk memikirkan kembali fungsionalisme dari perspektif berikut. (1) Dari perspektif individu yang membentuk masyarakat. (2) Dari perspektif interaksi dengan atau adaptasi terhadap lingkungan.
Fungsi-fungsi diperlukan bagi manusia untuk mempertahankan tingkat adaptasi tertentu terhadap lingkungan, tetapi mereka diperlukan untuk kelangsungan hidup manusia individu dan bukan untuk pemeliharaan masyarakat secara keseluruhan. Masyarakat dan organisasi hanyalah sarana dan alat untuk kelangsungan hidup manusia secara individu.

Tabel_49

Apa perbedaan dari teori sistem sosial konvensional (oleh T. Parsons, N. Luhmann, Tamito Yoshida…. Apa perbedaannya dengan teori sistem sosial tradisional (menurut T.Parsons, N.Luhmann, Yoshida, Tamito… et al.
Fungsionalisme kering sama dengan teori sistem sosial konvensional

(fungsionalisme basah) yang memandang masyarakat sebagai sistem bagian tunggal yang terdiferensiasi secara fungsional, saling bergantung, dan tunggal.
Fungsionalisme kering berbeda dari teori sistem sosial konvensional karena mengambil perspektif individualistis, disesuaikan dengan individu. Ini sangat berbeda dari teori sistem sosial konvensional karena mengambil perspektif seluruh masyarakat dari awal, dan tidak menganggap individu sebagai objek analisis ketika menganalisis sistem sosial, karena mengasumsikan bahwa masyarakat dihasilkan, dibedakan, dan diubah oleh pencarian individu untuk tingkat adaptasi lingkungan yang lebih baik.

Kebenaran, kemanusiaan dan kering/basah

Pertama kali diterbitkan pada bulan Juli 2005

Kebenaran dipandang sebagai rasa ikatan psikologis dan ketidaknyamanan bagi orang lain, dan kemanusiaan dipandang sebagai kedekatan murni dengan orang lain, dan bersama-sama mereka dapat dikatakan membawa sensasi basah.

Secara tradisional, kebenaran dan kemanusiaan telah dipandang membawa sensasi basah. Dalam teks ini, kami akan menjelaskan mengapa kebenaran dan kemanusiaan dianggap basah.

Singkatnya, kebenaran dan kemanusiaan dianggap mengikat dan merepotkan secara psikologis, dan kemanusiaan dianggap murni dekat dengan orang lain, dan keduanya membawa sensasi basah.

Hal pertama yang harus dijelaskan adalah kebenaran dari kebenaran. Kebenaran dapat dipandang sebagai ikatan yang ditimbulkan oleh timbal balik sosial.

Ada tiga aspek dari kebenaran
Kepada pasangan yang benar.
(1) Anda tidak ingin memiliki hubungan dekat dengan orang yang Anda ajak bicara karena Anda tidak setuju dengannya secara umum, atau Anda memiliki jarak yang jauh antara Anda dan dia. Kenyataannya, saya ingin memiliki hubungan yang akrab dengan lawan bicara saya. Bahkan, saya ingin bebas dan tidak berhubungan dengan orang lain.
(2) Orang tersebut berhutang budi kepada pihak lain atas bantuan atau keegoisan yang telah diterimanya di masa lalu. Anda perlu membalas budi, tetapi untuk beberapa alasan Anda belum mampu melakukannya atau Anda tidak tahu bagaimana melakukannya di masa depan.
(3) Anda harus tetap pergi keluar dengan pasangan Anda. Anda harus berpura-pura intim dengan mereka di depan mereka, bahkan jika Anda tidak benar-benar ingin bergaul dengan mereka.

Jika Anda harus berpura-pura intim dengan pasangan Anda karena Anda berhutang sesuatu kepada mereka, misalnya, ketika Anda benar-benar ingin memiliki hubungan yang kering dengan mereka, dan Anda harus menjalin hubungan basah yang tampaknya intim (keintiman semu) dengan mereka, hubungan itu dirasakan sebagai ikatan.

Alasan mengapa kebenaran dirasakan basah adalah.
(1) Mendekati orang lain, meskipun secara dangkal, setidaknya dengan keintiman semu dan psikologis.
(2) Merasa terkekang atau tidak nyaman dalam hubungan Anda dengan orang lain.
(3) Untuk disimpulkan dalam (1).

Dalam hal ini, fakta bahwa seseorang berhutang sesuatu kepada orang lain berarti bahwa seseorang harus menyesuaikan diri dengan keinginan orang lain, dan ini sering tidak sejalan dengan keinginan sendiri, yang membuat seseorang merasa tidak nyaman dan tidak mau. Ini adalah aspek negatif dari mertua.

Namun, jika Anda mengabaikan orang yang berhutang budi kepada Anda, Anda akan kehilangan kredibilitas sosial Anda dan Anda tidak akan bisa hidup dengan diri Anda sendiri.
Dalam hal ini, satu-satunya cara untuk terbebas dari hal ini adalah dengan membayar kembali semua hutang Anda kepada mereka.

“Kebenaran” semacam ini adalah psikologi orang yang ditolong oleh orang lain, yang menerima sesuatu dari orang lain, atau yang berhutang sesuatu kepada orang lain; di sisi lain, “kemanusiaan”, yang merupakan psikologi orang yang membantu orang lain, yang memberikan sesuatu kepada orang lain, atau yang memberikan sesuatu kepada orang lain (orang yang berhutang sesuatu kepada orang lain), adalah psikologi yang berlawanan, bahkan jika itu adalah psikologi basah yang sama.

Kemanusiaan adalah psikologi yang ingin membantu orang lain tanpa timbal balik, psikologi yang ingin benar-benar mendekati orang lain dan memberinya belas kasihan. Ini adalah psikologi yang benar-benar ingin memberikan bantuan kepada orang lain, murni karena niat baik, tanpa mengharapkan imbalan apa pun dari orang lain. Hal ini ditandai dengan tidak adanya motif tersembunyi untuk mendapatkan manfaat atau imbalan dari pihak lain.
Ini adalah psikologi mendekati dan membantu orang lain tanpa motif tersembunyi. Dalam hal ini, kemanusiaan adalah produk dari psikologi basah yang memperpendek jarak psikologis dengan orang lain dan mencoba untuk lebih dekat dengannya.

Fakta bahwa penerima bantuan serampangan seperti itu sering dianggap sebagai orang yang benar adalah aspek kontradiktif dari kebenaran dan kemanusiaan, dan juga menunjukkan bahwa kebenaran dan kemanusiaan adalah dua sisi dari mata uang yang sama, dan bahwa mereka dipandang sebagai pasangan.

Pertama kali diterbitkan pada tahun 2005

Hubungan Interpersonal yang Kering dalam Masyarakat Basah

(c)2002.10-2002.11First published

Dalam masyarakat basah seperti Jepang dan Asia Timur, tidak semua hubungan bersifat basah, tetapi ada dikotomi antara sikap basah terhadap teman dekat dan kerabat dan sikap kering terhadap orang

asing dan orang asing.

Dalam bagian ini, saya akan membahas mekanisme hubungan interpersonal kering dalam masyarakat Jepang dan Asia Timur di mana sikap basah adalah norma.

1. Pendahuluan

Secara tradisional, orang Jepang telah digambarkan sebagai kolektivis, tidak nyaman dengan gagasan privasi, lebih memilih untuk selaras dengan lingkungan mereka, dan lebih memilih peraturan. Semua sikap ini telah digambarkan sebagai sikap basah dalam penelitian penulis.

Namun, dalam psikologi sosial baru-baru ini, seperti yang ditunjukkan dalam Takano dan Yingzaka (1997), sikap subjek Jepang dalam eksperimen laboratorium telah ditemukan individualistis dan tidak berbeda dari rekan-rekan mereka di Barat, yang telah dianggap sebagai kolektivis di alam. Ini adalah bukti bahwa sikap orang Jepang tidak kolektivis dalam psikologi sosial konvensional.

Fenomena yang dijelaskan di atas harus ditafsirkan sebagai perubahan dalam hubungan interpersonal orang Jepang, yang seharusnya basah, menjadi kering.

2. Hubungan interpersonal yang kering dalam masyarakat yang basah

Bahkan, saya ingin berpendapat bahwa bahkan dalam masyarakat di mana hubungan interpersonal basah adalah norma, tidak semua hubungan interpersonal basah, tetapi dimungkinkan untuk memiliki hubungan interpersonal kering di beberapa domain.

Dalam masyarakat basah, hubungan interpersonal bisa basah atau kering, tergantung pada situasinya, dan dengan demikian memiliki dua aspek yang berlawanan sekaligus. Dalam masyarakat basah, baik

hubungan interpersonal basah maupun kering ada secara bersamaan dan dalam cara yang saling eksklusif.
Hipotesis di atas secara konkret dapat dijelaskan sebagai berikut. Dalam masyarakat basah, seperti Jepang dan Asia Timur, orang akan memiliki sikap basah terhadap teman dekat dan kerabat, mencari rasa persatuan yang kuat dan kehangatan serta perasaan senang, sementara mereka akan memiliki sikap dingin dan impersonal terhadap orang asing dan orang asing, dan sikap kering terhadap orang asing. Hal ini bisa terjadi.

3. Mekanisme untuk dikotomi basah-kering dari hubungan interpersonal.

Dikotomi basah-kering dari hubungan interpersonal dalam masyarakat basah diperkirakan disebabkan oleh mekanisme berikut.

Dalam masyarakat basah, di mana setiap orang memiliki daya tarik psikologis untuk saling mendekat, ada kekuatan perebutan antarpribadi di antara setiap orang untuk mengurangi jarak di antara mereka dan untuk mengurangi luas permukaan kelompok di mana mereka berada sebanyak mungkin dengan saling berpegangan tangan, dan orang lain tidak dapat melihat permukaan kelompok yang telah terbentuk untuk masuk ke dalam. Kekuatan-kekuatan ini adalah 1.) keengganan untuk membiarkan orang luar masuk, dan 2.) upaya untuk menarik rekan-rekan dalam kelompok ketika mereka mencoba untuk keluar dari permukaan, yang sesuai dengan "tegangan permukaan" dalam cairan fisik. Dalam kondisi ini, orang lebih memilih hubungan interpersonal yang tertutup dan hanya mencoba untuk bergaul dengan orang lain di dalam kelompok/kelompok sebaya di mana mereka berada (mereka hanya tertarik pada hal-hal di dalam kelompok mereka sendiri). Artinya, mereka hanya tertarik pada hal-hal dalam kelompok mereka sendiri.

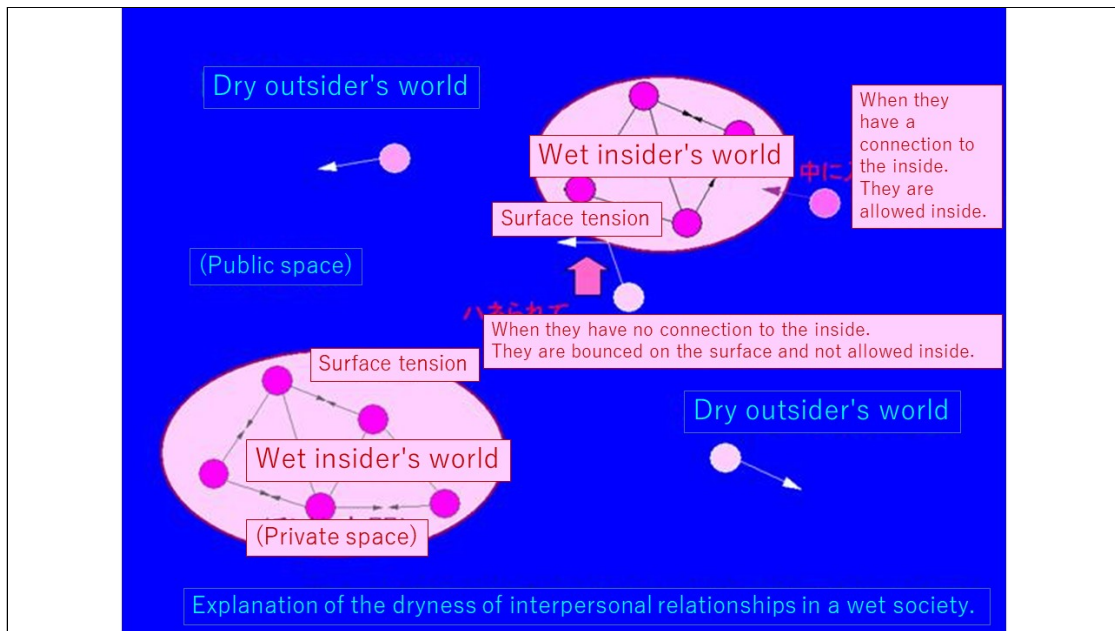
Dalam masyarakat yang basah, pikiran tertutup yang muncul dari ketegangan permukaan kelompok tempat seseorang menjadi anggotanya menciptakan kecenderungan bagi orang untuk membuat perbedaan yang tajam antara bagian dalam dan luar kelompok tempat mereka berada. Dan untuk bagian dalam kelompok, ada rasa persatuan dan kehangatan sebagai kerabat yang termasuk dalam kelompok yang sama, dan hubungan yang dihasilkan antara orang-orang yang termasuk dalam komunitas takdir yang sama, saling

peduli dan membantu satu sama lain serta diri mereka sendiri.

Hubungan interpersonal yang basah ini, penuh kehangatan manusiawi dan saling mendukung, sebenarnya adalah hubungan tertutup dalam lingkaran dalam kelompok. Dalam masyarakat yang basah, di mana orang cenderung untuk tetap bersama dan mencoba untuk tetap bersama, kelompok yang menghasilkan, seperti air cair pada tingkat material, menghasilkan "permukaan" yang membedakan bagian dalam dari luar, dan "tegangan permukaan" yang mengecualikan mereka yang berada di luar kelompok untuk memasuki kelompok. Anda secara alami akan memilikinya.

Dalam masyarakat basah, ada standar ganda dalam hubungan interpersonal, yang dengan jelas membedakan antara dalam dan luar, dan menjadikan sikap basah terhadap anggota keluarga dan sikap kering terhadap orang asing di luar sebagai standar.

Dapat dikatakan bahwa masyarakat di mana orang asing tidak dapat dengan mudah secara psikologis masuk ke dalam kelompok karena ada semacam "ketegangan permukaan" yang merupakan produk dari kebasahan hubungan antarpribadi dan di mana orang asing tidak dapat dengan mudah menjadi bagian dari kelompok adalah masyarakat di mana dibutuhkan banyak upaya untuk beralih dari menjadi orang asing menjadi kerabat dekat dalam hal hubungan antarpribadi.

Gambar berikut mengilustrasikan perbedaan antara dunia basah, yang terdiri dari kelompok keluarga, dan dunia kering, yang terdiri dari orang asing dan orang asing yang datang dan pergi secara terpisah, dalam masyarakat basah.

(Lampiran) Ruang publik dan ruang privat dalam masyarakat basah

Dalam masyarakat basah, di mana ada perbedaan tajam antara "kerabat" dan "orang asing" seperti yang dijelaskan di atas, ruang publik (stasiun kereta api - kereta api atau taman) adalah tempat "orang asing" di mana orang asing dalam jumlah yang tidak ditentukan berkumpul untuk sementara waktu untuk tujuan yang berbeda, dan di mana sikap dingin dan kering adalah norma.

Dalam masyarakat basah, orang memiliki banyak afiliasi kelompok "dalam" di lokasi yang jauh secara geografis. (misalnya, di Jepang, di rumah, di tempat kerja, di sekolah, di klub hobi, dll.), dan dengan demikian, tempat umum berdiri di hadapan mereka sebagai ruang impersonal yang hanya mereka lewati sebentar sebelum meninggalkan satu kelompok "batin" dan masuk kembali ke kelompok "batin" lainnya.

Oleh karena itu, tempat umum tidak dihargai dalam masyarakat basah. Ini adalah tempat lubang-lubang bagi mereka yang tidak memiliki paspor = "pinggiran" untuk diizinkan bergabung dengan beberapa kelompok "dalam" (misalnya, pengembara, tunawisma, dll.), Dan tidak ada jaminan bahwa mereka akan dapat menjalani kehidupan manusia.

Berdasarkan pertimbangan di atas, "ruang privat" berbeda dengan ruang publik dalam masyarakat basah dianggap sebagai bagian

dalam kelompok "keluarga", tepat di tengah-tengahnya. Perbedaan antara masyarakat kering dan masyarakat basah adalah bahwa dalam masyarakat kering, "ruang privat" mengacu pada ruang pribadi individu, sedangkan dalam masyarakat basah, "ruang privat" mengacu pada dunia "pribadi" - dunia kelompok keluarga seseorang. Dalam hal ini, dalam masyarakat basah, kelompok kerabat memiliki privasinya sendiri yang menunjukkan bahwa itu adalah ruang pribadi. Untuk informasi lebih lanjut tentang hal ini, lihat bagian terpisah tentang "Privasi Kelompok".

Untuk meringkas hal di atas, dalam masyarakat basah, "publik" = "di luar. (Dunia orang asing.) (Dunia orang dalam.)" , "Saya" = "Di dalam. (Dunia orang dalam.) (Dunia orang dalam.)

(Tambahan) Kelompok basah sebagai "sistem kekebalan kolektif".

Dalam masyarakat basah, ada semacam "permukaan" dalam kelompok yang dihasilkan, dan mencoba membedakan dengan jelas antara bagian dalam dan luar kelompok. Ada semacam "tegangan permukaan" yang mencegah orang asing memasuki kelompok, dan orang asing tidak dapat dengan mudah memasuki kelompok secara psikologis.

Dalam hal ini, fungsi "tegangan permukaan" dalam kelompok manusia yang basah dianggap sama dengan fungsi sistem kekebalan tubuh organisme dan ide dasarnya.

Sistem kekebalan tubuh adalah fungsi dari kemampuan organisme untuk menerima sesama manusia, tetapi mengecualikan mereka yang berbeda dan asing baginya sebagai target untuk diserang.

Di sisi lain, dalam kelompok basah, organisme menerima ke dalam kelompok mereka yang merupakan kerabatnya sendiri, tetapi menolak orang asing dan alien dengan atribut yang berbeda dari dirinya sendiri jika mereka mencoba bergabung dengan kelompok tersebut. hal.

Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa menerima kerabat kita yang memiliki atribut yang sama dengan kita dan mengecualikan mereka yang berbeda dari kita bekerja dengan cara yang sama seperti kekebalan. Sifat populasi basah ini dapat digambarkan dalam istilah seperti "kekebalan kolektif". Populasi basah dapat dianggap

sebagai sistem kekebalan kolektif yang melampaui tingkat biologis konvensional.

Dalam populasi basah, kriteria untuk menerima atau menolak orang lain adalah atribut umum “kekerabatan” (yaitu, hubungan geografis untuk tinggal atau pernah tinggal di tempat yang sama. Hubungan darah karena memiliki darah yang sama. Atribut yang diwakili oleh mereka).). Dalam kasus seorang kenalan yang memiliki hubungan dengan seorang teman, orang tersebut diizinkan masuk, sementara orang asing tanpa hubungan ditolak untuk masuk, seolah-olah dia “tidak diizinkan untuk berkunjung pada pandangan pertama”.

Contoh Dualitas dalam Masyarakat Jepang

Di Jepang, misalnya, ujian perekrutan untuk sekolah, kantor pemerintah, dan perusahaan sangat ketat karena ketegangan permukaan yang memisahkan bagian dalam dan luar organisasi pada dasarnya tertutup bagi orang asing, memaksa kandidat untuk bekerja sangat keras secara akademis dan atletis untuk membuka gerbang yang tertutup.

Di sisi lain, begitu seorang kandidat telah lulus ujian ketenagakerjaan dan terdaftar sebagai anggota kelompok keluarga, maka akan terjalin hubungan kekeluargaan, basah, saling mendukung dan kerja sama, penuh persatuan dan kehangatan bersama, yang dijamin seumur hidup kecuali jika dia secara sukarela meninggalkan kelompok tersebut. Selain itu, semua fleksibilitas dalam semua aspek kehidupan akan terjamin, termasuk penyediaan perumahan perusahaan, pelatihan untuk meningkatkan keterampilan bisnis, dan perawatan untuk dipekerjakan kembali jika pensiun dari organisasi.

Di sisi lain, sangat sulit bagi orang asing di luar kelompok keluarga untuk mengakses dan ditampung di dalam kelompok kecuali jika mereka memiliki semacam nexus (koneksi) dengan kelompok itu. Karena mereka tidak terlindungi oleh dinding organisasi, mereka secara langsung terpapar angin dingin yang bertiup dari luar, dan lingkungan untuk kelangsungan hidup mereka sangat keras. Dengan demikian, ronin, atau rookie, dibiarkan bertahan hidup dengan akal sehatnya sendiri dalam lingkungan interpersonal yang kering, dingin, dan tidak manusiawi.

Oleh karena itu, dalam masyarakat Jepang konvensional, kelompok keluarga yang basah dan kerumunan orang asing yang kering dan sementara, saling kontras satu sama lain.

(Lampiran) Contoh Dualitas dalam Masyarakat Asia Timur Lainnya (Tiongkok)

Dua aspek hubungan antarpribadi di atas tidak hanya berlaku untuk orang Jepang, tetapi juga untuk masyarakat Asia Timur lainnya.

Misalnya, menurut [Sonoda, 2001], sikap orang Cina bermusuhan dan impersonal terhadap orang lain yang tidak memiliki hubungan dengan mereka. Misalnya, di bus dan kereta bawah tanah, mereka akan mencoba naik bus atau kereta bawah tanah sebelum Anda, bahkan jika itu berarti menendang semua orang di sekitar Anda, dan orang asing jarang memberikan tempat duduk mereka satu sama lain. Selain itu, mereka tidak menjaga tempat-tempat umum karena didominasi oleh orang asing, dan mereka tidak keberatan untuk merusak atau mengotorinya. Di sisi lain, mereka yang terkait satu sama lain dengan hubungan darah yang sama membentuk organisasi timbal balik yang erat dan memiliki rasa persatuan dan akomodasi yang kuat dalam kehidupan. Misalnya, jika mereka memiliki kerabat di sektor komersial, mereka dapat membeli barang yang kekurangan pasokan berdasarkan prioritas, dan jika mereka memiliki kerabat di sektor transportasi, mereka dapat pergi keluar untuk perjalanan dengan mobil mereka tanpa membeli tiket.

Dalam hal ini, orang Tionghoa menjalin hubungan interpersonal tertutup yang terjalin hanya di antara mereka yang memiliki hubungan darah, dan di dalam hubungan tersebut, mereka mengejar hubungan interpersonal basah yang penuh dengan kehangatan dan persatuan manusia. Di sisi lain, bagi orang asing, hubungan interpersonal yang dingin, tidak manusiawi dan kering akan lebih efektif.

5. Karakteristik dualitas masyarakat Jepang dibandingkan dengan masyarakat lain

Bahkan dalam masyarakat basah yang sama, Jepang dan Cina,

Korea, dan negara-negara lain memiliki sudut pandang yang sama tentang dualitas dalam hal hubungan interpersonal kering-basah antara anggota keluarga dan dunia luar, seperti yang dijelaskan di atas.

Misalnya, dalam kasus orang Cina dan Korea, hanya mereka yang pada dasarnya terkait satu sama lain dengan darah ayah yang diizinkan untuk bergabung dengan kelompok keluarga, dan dalam hal ini, mereka memiliki hak bawaan untuk bergabung dengan kelompok keluarga, dan orang asing tidak memenuhi syarat untuk bergabung dengan kelompok keluarga hanya karena mereka tidak terkait satu sama lain dengan darah.

Di sisi lain, dalam kasus orang Jepang, seperti yang ditunjukkan oleh fenomena "perubahan nama keluarga", di mana nama keluarga orang yang memasuki kelompok keluarga berubah menjadi nama keluarga anggota keluarga yang memasuki keluarga, perbedaannya adalah bahwa bahkan pada tingkat hubungan darah, jika seseorang memiliki sikap baru untuk bergabung dengan kelompok keluarga, ia dapat disambut ke dalam kelompok keluarga sebagai anggota kelompok keluarga, terlepas dari hubungan darah bawaannya, jika ia mulai mempelajari kebiasaan kelompok dari awal.

Di Jepang, juga umum bagi organisasi yang tidak terkait dengan hubungan darah, seperti sekolah, kantor pemerintah, dan perusahaan tempat seseorang (atau pernah) berafiliasi, untuk diposisikan dalam beberapa kasus sebagai kelompok kekerabatan yang sama atau lebih penting daripada hubungan darah. Hal ini dibuktikan, misalnya, dengan adanya kelompok akademis di tingkat universitas, atau dengan fakta bahwa hubungan interpersonal pseudo-familial yang kuat, seperti "keluarga pertanian dan kehutanan" di kementerian pemerintah pusat, mendominasi dalam organisasi.

Namun, bahkan di Jepang, ada beberapa perbedaan dalam hubungan antara "pendatang baru" dan "kelompok keluarga" dalam hal upaya dan kesulitan (misalnya, penindasan) yang diperlukan bagi pendatang baru untuk disambut ke dalam kelompok internal (misalnya, perusahaan, kantor pemerintah, sekolah) di mana hubungan interpersonal yang basah dan hangat seperti itu diterapkan. Ketegangan permukaan dari "ketegangan permukaan" dari Basahnya hubungan pseudo-keluarga dari kementerian pemerintah pusat yang disebutkan di atas juga merupakan keintiman dan kebasahan yang hanya dapat dialami oleh mereka yang telah menembus ketegangan

permukaan organisasi, yaitu, mereka yang telah lulus ujian ketenagakerjaan dengan susah payah dan telah diterima di organisasi tersebut.

Selain itu, di Jepang, orang asing diizinkan untuk bergabung dengan organisasi semacam itu karena mereka adalah “batu tulis kosong” (lulusan baru) yang belum diwarnai dengan warna organisasi, atau bahkan jika mereka telah mengalami organisasi lain, mereka tidak diizinkan untuk mengecat diri mereka sendiri ke dalam warna organisasi yang akan mereka ikuti. Ini biasanya terbatas pada mereka yang masih cukup muda untuk melakukannya. Inilah alasan mengapa sulit untuk mempekerjakan kembali orang tua di Jepang.

6. Mengapa orang Jepang menunjukkan sikap kering dalam eksperimen psikologis?

Lalu, mengapa orang Jepang yang basah (kolektivis) menunjukkan sikap kering (individualistis) dalam eksperimen psikologis? Penjelasan penulis sendiri untuk hal ini adalah sebagai berikut.

Dalam eksperimen di laboratorium psikologis, hubungan antara eksperimen dan subjek, serta antara subjek dan satu sama lain, cenderung menjadi hubungan orang asing sementara yang tergesa-gesa disatukan dengan tergesa-gesa, yang merupakan hubungan antarpribadi yang tampaknya kering bagi subjek. Oleh karena itu, subjek tidak merasakan rasa persatuan dan kehangatan yang sama terhadap eksperimenter dan orang lain di ruangan yang sama seperti yang mereka lakukan terhadap kerabat dan teman dekat mereka sendiri, dan mereka mencoba untuk memiliki momentum, hubungan interpersonal yang jauh dan sementara satu sama lain, yang mengarah pada sikap kering subjek dalam percobaan. Hal ini dapat mengarah pada hal berikut.

Lalu, bagaimana kita bisa membuat subjek Jepang mengadopsi sikap basah dalam eksperimen psikologis?

Pada dasarnya, saya pikir hal ini dapat dicapai dengan membawa hubungan yang sudah terjalin di antara subjek ke dalam laboratorium. Saya percaya bahwa subjek harus dipilih sebagai kerabat dekat satu sama lain di laboratorium, dan orang asing tidak boleh diizinkan memasuki laboratorium, agar tidak merusak rasa

persatuan yang hangat di antara mereka, dan suasana saling mendukung harus diciptakan.

Atau, jika tidak memungkinkan untuk mentransfer hubungan antara subjek ke laboratorium seperti apa adanya, misalnya, mungkin dimungkinkan untuk mengkonfigurasi ulang hubungan antara subjek sehingga mereka yang memiliki semangat yang sama satu sama lain dan yang cenderung menciptakan rasa persatuan berada dalam kelompok yang sama, dan untuk memperpanjang durasi percobaan cukup lama untuk menciptakan rasa persatuan yang basah di antara subjek yang awalnya orang asing satu sama lain, tetapi yang sekarang berada dalam komunitas takdir yang sama.

(Lampiran) “Kepercayaan Tertutup dan Terbatas (Masyarakat Basah)” vs. “Kepercayaan Terbuka dan Umum (Masyarakat Kering)

Dalam Yamagishi, 1998], tingkat kepercayaan pada orang secara umum lebih tinggi di antara orang Amerika daripada di antara orang Jepang dalam menanggapi item “Sebagian besar orang dapat dipercaya,” misalnya, “Sebagian besar orang dapat dipercaya.

Menurut pendapat saya, hubungan antara kepercayaan dan kering/basahnya masyarakat dapat diringkas sebagai berikut.

Dalam masyarakat kering seperti di Barat, orang mempercayai semua orang secara setara, seolah-olah mereka adalah subjek kontrak. Begitu seseorang telah membuat kontrak dengan seseorang, mereka mempercayainya dengan sekuat tenaga, bahkan jika mereka adalah orang asing. Dalam hal ini, dapat dikatakan bahwa objek kepercayaan terbuka lebar untuk semua orang. Dalam hal ini, kepercayaan dalam masyarakat kering dapat disebut “kepercayaan terbuka” atau “kepercayaan umum”. Dalam hal ini, orang akan tanpa henti mengajukan tuntutan hukum terhadap siapa pun yang melanggar kontrak sebagai pengkhianat. Dalam hal ini, “kepercayaan umum” selalu berada di sisi gugatan, dan dalam pengertian itu, ia memiliki tingkat “dingin” tertentu.

Sebaliknya, dalam masyarakat basah seperti Jepang, orang hanya terbuka dan mempercayai kerabat mereka. Objek kepercayaan bukanlah manusia pada umumnya, melainkan objek kepercayaan yang tertutup terhadap dunia luar dan terbatas pada kelompok keluarga dekat. Dalam hal ini, dapat dikatakan bahwa objek

kepercayaan terbatas pada orang tertentu. Dalam hal ini, kepercayaan dalam masyarakat basah dapat disebut “kepercayaan tertutup” atau “kepercayaan terbatas”.

Menurut teori Yamagishi, dalam masyarakat yang tidak memiliki kepercayaan umum, seperti Jepang, orang tidak punya pilihan selain bertindak kolektivistik melalui saling memantau. Sebaliknya, saya memiliki pandangan yang berbeda.

Dalam masyarakat yang basah seperti Jepang, kurangnya kepercayaan umum tidak berarti bahwa hubungan kepercayaan tidak dapat dibangun, melainkan bahwa orang-orang dikelilingi oleh kehangatan manusia, kasih sayang, dan persatuan satu sama lain dalam kelompok yang dekat dengan kerabat mereka, dan mereka menghargai keramahan manusia. Dapat dikatakan bahwa ada kepercayaan yang sangat mendalam dan mendasar di antara orang-orang. Oleh karena itu, saya percaya bahwa orang basah seperti orang Jepang lebih cenderung bekerja dalam kelompok untuk mendekatkan diri satu sama lain secara psikologis melalui rasa kepercayaan yang tertutup bagi rekan-rekan mereka, daripada melalui saling memantau.

7. Mengapa orang Jepang memilih sikap kering dalam tes psikologi di Internet?

Dalam tes psikologi situs web yang sedang saya jalankan, sebagian besar responden yang mengunjungi situs web memilih sikap kering sebagai sikap yang sesuai dengan kepribadian mereka.

Mengapa orang Jepang yang basah (kolektivis) memilih sikap kering (individualistis) dalam tes psikologi di Internet? Penjelasan saya untuk hal ini adalah sebagai berikut

Situs web di Internet, bagi pengunjung, adalah lingkungan informasi yang dibuat oleh orang asing. Pengunjung situs web ini, termasuk yang satu ini, memasuki dunia orang asing, dan mereka bersiap-siap untuk mengambil sikap kering tanpa menyadarinya (secara tidak sadar).

Dalam keadaan seperti itu, Anda bisa masuk ke dalam tes psikologi dan bertanya, “Apakah Anda lebih suka sikap kering atau basah,

tanpa menentukan kepada siapa Anda? Sikap default pengunjung = responden tes adalah sikap dingin dan kering terhadap orang asing = orang asing, dan dengan demikian mereka akan memberikan jawaban kering, meskipun mereka memiliki kepribadian basah.

Jika situasi ini tidak dipecahkan, tes psikologi di Internet mungkin akan selalu salah menafsirkan kepribadian basah sebagai kepribadian kering. Untuk mengatasi masalah ini, kita dapat meminta peserta untuk membagi jawaban mereka menjadi dua kelompok: 1) mereka yang dekat dengan kerabat mereka, dan 2) orang asing, dan membandingkan hasil jawaban mereka.

Hasilnya, dapat dikatakan bahwa mereka yang memiliki sikap yang lebih basah secara signifikan terhadap kerabat dan kerabat dekat mereka daripada terhadap orang asing memiliki karakteristik dasar yang lebih basah. Hal ini karena perbedaan sikap antara kerabat dan orang asing, dan dualitas sikap, merupakan karakteristik utama dari orang yang berkarakter basah, seperti yang saya sebutkan di atas.

Tentu saja, karena sifat anonim Internet, semua responden yang basah cenderung dijaga, dan mereka cenderung menyembunyikan sisi dalam mereka yang basah dan berusaha menunjukkan sisi luar mereka yang kering sebanyak mungkin. Jadi, pertanyaan, "Apakah Anda memiliki sikap kering atau basah terhadap kerabat Anda? Bahkan ketika ditanya, "Bagaimana menurut Anda?", responden akan cenderung memilih yang "kering", jika ada.

Namun, tidak diharapkan bahwa responden yang basah akan menyembunyikan perbedaan sikap antara "kerabat" dan "orang asing" dalam tes psikologi, dan akibatnya, dia akan secara tidak sengaja menjawab bahwa dia memiliki sikap yang relatif lebih basah terhadap "kerabat". Akibatnya, saya percaya bahwa kebasahan yang tersembunyi di bagian luar yang kering secara tidak sengaja akan muncul ke permukaan.

8. Pengujian hipotesis: Analisis masyarakat yang basah (Jepang)

Jika penjelasan penulis benar, maka orang Jepang dan Asia Timur, yang dianggap memiliki hubungan antarpribadi yang basah, seharusnya memiliki sikap yang secara signifikan lebih basah terhadap kerabat mereka daripada terhadap orang asing dan orang

asing pada tes psikologis.

Untuk menguji hipotesis ini, saya melakukan survei kuesioner bergaya tes psikologis di Internet, terutama di kalangan anak muda Jepang. Survei diberikan kepada responden yang mengunjungi situs tersebut. Survei terdiri dari dua tahap respons untuk 17 sikap basah yang sesuai dengan masing-masing dari 17 kategori perilaku kering dan basah yang dikembangkan oleh penulis. Penulis hanya mengganti isi "siapa" dalam ungkapan sikap "ke ________ dengan siapa" untuk masing-masing. (Akhir kalimatnya sama pada kedua tahap tersebut. Penulis kemudian meminta responden untuk mengindikasikan bagaimana penerapannya.

Pada tahap pertama dari respons dua tahap, ekspresi sikap disatukan untuk menargetkan "orang asing" (yaitu, orang asing), seperti dalam "Saya lebih suka bertindak dengan orang asing". Responden diminta untuk menanggapi setiap sikap pada skala lima poin mulai dari "sangat benar" hingga "hampir tidak benar". Pada langkah kedua, sikap-sikap tersebut konsisten dengan sikap "kerabat" (misalnya, "Saya lebih suka bersama kerabat saya"). Format tanggapannya sama seperti pada tahap pertama, dengan skala lima poin.

Hasil tanggapan ditunjukkan dalam tabel berikut.

Tabel_50

Tabel_51

Setelah menganalisis data tanggapan, maka

(1) Untuk setiap item tanggapan, dilakukan uji perbedaan rata-rata nilai tanggapan antara "kerabat" dan "orang asing (strangers)" (dengan korespondensi.) Untuk setiap item tanggapan, dilakukan uji perbedaan rata-rata nilai tanggapan antara "kerabat" dan "orang asing (strangers)" (yaitu, ada korespondensi), dan dari 17 item

tanggapan, mayoritas (15 item) ditemukan secara signifikan (pada tingkat signifikansi 0,01) lebih basah daripada “orang asing” untuk “kerabat”.

(2) Sebuah uji tanda dilakukan untuk setiap responden untuk menentukan apakah jumlah item yang menunjukkan sikap lebih basah terhadap “kerabat” daripada “orang asing” secara signifikan lebih besar daripada jumlah item yang menunjukkan sikap lebih basah terhadap “orang asing”. (Stranger.) Persentase responden yang memiliki sikap yang lebih basah secara signifikan terhadap “orang asing” (0,05) daripada “kerabat” (55,5%) sangat banyak. Sebaliknya, jumlah item yang menunjukkan jumlah sikap basah yang secara signifikan lebih tinggi terhadap orang asing (0,05) daripada terhadap kerabat (0,05) hanya menyumbang 7% dari jumlah total responden.

Hasil-hasil ini mendukung hipotesis saya bahwa dalam masyarakat basah seperti Jepang, sikap terhadap kerabat akan secara signifikan lebih basah daripada sikap terhadap orang asing dan orang yang tidak dikenal.

Fakta bahwa sebagian besar responden berusia remaja dan dua puluhan, yang secara tradisional dianggap kering dalam pola perilaku mereka, menunjukkan perbedaan tajam antara “kerabat” dan “orang asing”, yang merupakan karakteristik dari masyarakat basah, menunjukkan bahwa orang-orang muda Jepang ini, pada dasarnya, sama basahnya dengan generasi yang lebih tua.

9. Masalah Masa Depan

Di sisi lain, di Barat, di mana hubungan antarpribadi bersifat kering, tidak ada banyak perbedaan antara sikap terhadap kerabat dan orang asing seperti dalam masyarakat basah, dan keduanya diharapkan cukup kering. Validitas hipotesis ini perlu diklarifikasi dalam penelitian di masa mendatang.

Referensi
Yotaro Takano dan Eiko Yohsaka, “Kolektivisme Jepang” dan “Individualisme Amerika”: Sebuah Tinjauan Akal Sehat: Jurnal Psikologi Vol. 68, No. 4, pp312-327, 1997
Shigeto Sonoda, Psikologi dan Perilaku Cina, 2001, Nihon Hoso Shuppan Kyokai

Toshio Yamagishi, Struktur Kepercayaan, 1998, University of Tokyo Press

Kering dan basah pada saat yang sama

Pertama kali diterbitkan Januari-September 2006

Sulit untuk mendapatkan nilai kering dan basah pada saat yang sama, dan kompromi harus dilakukan. Selain itu, misalnya, jika Anda hanya mengambil nilai basahnya saja, maka akan ada sisi negatif yang menyertai pada saat yang sama jika Anda mencoba untuk mewujudkan aspek positifnya.

1. Menyeimbangkan nilai kering dan basah

Memang sulit untuk menyeimbangkan nilai kering dan basah. Salah satu contohnya adalah meningkatkan kebebasan dan solidaritas. Kebebasan dan solidaritas tidak kompatibel satu sama lain.

Baik kebebasan maupun solidaritas adalah nilai positif dan diinginkan oleh manusia, dan manusia menginginkan keduanya.

Kebebasan untuk merentangkan sayap seseorang sepenuhnya dan pergi ke arah yang ingin dituju terdiri dari kekeringan pikiran yang berorientasi pada bekerja terpisah dan terpisah dari satu sama lain.

Solidaritas, di sisi lain, menciptakan rasa persatuan yang hangat dan nyaman dengan orang lain di sekitar satu sama lain, yang terdiri dari pikiran yang basah yang berorientasi pada berkumpul dan bersatu.

Dari sudut pandang keinginan, kita menginginkan kebebasan dan solidaritas sekaligus, tetapi sayangnya, keduanya saling berlawanan pada poros kering-basah dan tidak kompatibel.

Untuk memiliki rasa solidaritas, setiap orang harus memiliki nilai yang sama, dan perlu untuk membatasi dan mengatur kebebasan dan individualitas setiap individu untuk mengikuti jalannya sendiri yang independen dari lingkungan sekitar dan tetap terpisah satu sama lain.

Di sisi lain, ketika kebebasan individu terjamin, individu akan bergerak secara terpisah dan independen dari lingkungannya, dan akan ada kurangnya solidaritas. Hal ini akan menimbulkan rasa kesepian dan kesunyian, di mana seseorang harus bertanggung jawab atas tindakannya sendiri, dan di mana seseorang merasa bahwa dirinya tidak sama dengan orang lain.

Bagaimanapun juga, biasanya tidak mungkin untuk memiliki kebebasan dan solidaritas pada saat yang sama. Jika Anda harus memiliki keduanya pada saat yang sama, Anda perlu menemukan nilai tengah yang tidak menyebabkan ketidakpuasan sambil membatasi kebebasan dan solidaritas sampai batas tertentu.

Kebebasan dan solidaritas kompatibel dengan "… solidaritas untuk liberalisasi (masyarakat dan sebagainya)" atau hanya ketika kehendak bebas setiap orang terjadi secara umum dan bersama-sama di antara beberapa orang.

Sebagai contoh, karena semua manusia memiliki kesamaan bahwa semakin rendah harga barang, semakin rendah biaya hidup dan semakin mudah bagi mereka untuk hidup, maka adalah mungkin bagi setiap orang untuk secara sukarela dan atas kehendak bebasnya sendiri untuk "bersolidaritas untuk harga yang lebih rendah".

2. Dua Sisi Nilai Basah (Kering)

Ada dua aspek nilai basah yang secara bersamaan positif dan negatif.

Sebagai contoh, mengendus dan melekat keduanya menimbulkan perasaan basah, tetapi keduanya terjadi secara bersamaan.

Seorang anak menempel pada Anda karena dia menyukai Anda, dan evaluasi positif terhadap Anda oleh anak seperti itu membuat Anda merasa nyaman dan bahagia, yang membawa perasaan positif bagi Anda.

Di sisi lain, anak yang terus-menerus menggigit dan melekat di sekitar Anda, terutama ketika Anda sedang sibuk, dianggap menjengkelkan dan berisik, dan membawa sensasi negatif bagi Anda.

Di sisi lain, jika Anda memperlakukan anak-anak Anda seolah-olah mereka adalah gangguan bagi Anda dan menjauhkan mereka dari Anda, mereka tidak akan dapat mengikuti Anda dan Anda akan merindukan mereka.

Bagaimanapun juga, mengendus-endus. Jika Anda ingin mendapatkan (nilai positif), menempel. (Nilai negatif) perlu terjadi pada saat yang sama.

Di atas adalah contoh nilai basah, tetapi penjelasan serupa untuk nilai kering dapat dipertimbangkan.

Pertama kali diterbitkan pada tahun 2006

Sirkulasi kering dan basah

November 2009 Pertama kali diterbitkan.

Ketika kita pergi ke lingkungan yang kering, kita menginginkan kebasahan, dan kemudian ketika kita pergi ke lingkungan yang basah, kita menginginkan kekeringan, sehingga keinginan untuk siklus kekeringan dan kebasahan dari kering ke basah ke kering ke basah… dan seterusnya. Penulis menjelaskan hal ini.

Manusia, dalam lingkungan sosial yang kering, tidak akan mampu menahan kesenjangan yang diakibatkan oleh persaingan bebas. Bosan dengan persaingan bebas. Akibatnya, merindukan kebasahan yang mencapai solidaritas dan dukungan bersama.

Ketika seseorang memasuki lingkungan sosial yang basah seperti itu, ia mulai merasa jengkel dengan ikatan dan menginginkan kebebasan yang kering.

Dengan cara ini, orientasi pada kekeringan dan kebasahan berjalan bolak-balik.

Email, telepon dan kering, basah

November 2009 Pertama kali diterbitkan.

Penulis menjelaskan hubungan antara kekeringan dan kebasahan dan perilaku komunikasi seperti email manusia dan panggilan telepon.

Basah.
Menelepon, ingin bertemu, dan sering mengirim SMS kepada seseorang.
Ketika seseorang mengirim pesan kepada Anda, Anda harus segera merespons.

Yang mendasari perilaku tersebut adalah keinginan untuk mengenal orang tersebut, untuk lebih dekat dengan mereka.

Orang yang kering.
Kirim SMS atau telepon minimal.
Tanggapi setelah sejumlah waktu dan durasi tertentu.

Yang mendasari perilaku tersebut adalah kurangnya keinginan untuk lebih dekat dengan orang tersebut.

Kelembaban sosial yang optimal

November 2009 Pertama kali diterbitkan.

Kelembaban sosial bisa disebut tingkat kering atau basahnya hubungan sosial (interaksi sosial) orang-orang dalam suatu masyarakat.

Jika terlalu basah.
Ada kurangnya kebebasan dan rasa kendala, sehingga perlu untuk menjadi cukup kering dan bebas.
Karena hubungan interpersonal sulit dan melelahkan, maka perlu cukup kering dan memiliki hubungan interpersonal yang jelas.

Terlalu kering.
Mereka harus cukup basah dan bergaul dengan baik satu sama lain dan tetap sejalan satu sama lain, karena ini adalah persaingan bebas yang terlalu banyak yang memperlebar kesenjangan.
Penting untuk menjaga rasa persatuan dengan orang lain dalam lingkungan yang cukup basah.

Singkatnya, ada kelembapan sosial optimal yang tidak terlalu kering dan tidak terlalu basah bagi manusia, dan di bawah kelembapan sosial seperti itu, kita bisa mengharapkan produksi yang paling nyaman dan efisien.

Misalnya, setengah pertanian, setengah nomaden dan penggembala dianggap sebagai kelembaban sosial yang cukup kering dan basah, yang baik untuk manusia.

Sistem dan kering dan basah

November 2009 Pertama kali diterbitkan.

Sistem ini saling tergantung antar komponennya dan bersifat basah.
Sistem saling heterogen di antara komponen-komponennya dan sifatnya kering.

Penelitian basah, penelitian kering.

November 2009 Pertama kali diterbitkan.

Dalam penelitian basah, peneliti harus

Mencintai dan terikat dengan objek penelitian. Harus mencintai objek penelitian. Subjek penelitian harus menjadi objek kasih sayang.
Harus memiliki rasa kesatuan keibuan dengan subjek penelitian
Tidak ada rasa jarak antara subjek penelitian dengan peneliti. Tidak boleh objektif, dingin atau tidak berperasaan terhadap subjek penelitian.

Dalam penelitian kering, peneliti harus
Objek penelitian hanya merupakan sarana atau alat untuk mencapai tujuan, seperti menghasilkan uang atau mendapatkan kejayaan atau ketenaran.
Objek penelitian harus menjadi objek pengamatan yang tenang dan objektif.
Jaga jarak tertentu dari subjek dan hindari dengan dingin.
Jadikan penelitian Anda sendiri sebagai subjek kritik yang berhati dingin.

Peneliti Jepang dan wanita dianggap sebagai tipe basah, sedangkan peneliti Barat dan pria dianggap sebagai tipe kering.

Pemilihan teman dan kering dan basah.

November 2009 Pertama kali diterbitkan.

Penulis menjelaskan bahwa ada dua jenis pemilihan teman: kering dan basah.

Individualisme kering.
Memiliki teman yang berbeda untuk setiap hobi.
Untuk memiliki teman ini dalam hobi ini. Untuk memiliki teman ini berbeda dalam hobi ini. Untuk menjadi seperti itu.
Didominasi laki-laki.

Inklusivisme basah.
Seorang teman tunggal dengan banyak - semua minat digabungkan.
Didominasi perempuan dan Jepang.

Kering, basah dan konservatif, inovatif.

November 2009 Pertama kali diterbitkan.

Menjelaskan bagaimana hubungan antara pemeliharaan dan inovasi serta kering dan basah berbeda antara Jepang dan Amerika Serikat, misalnya.

Pemeliharaan basah, inovasi kering
Dalam masyarakat pertanian padi tradisional Jepang, kelas konservatif mendukung kebasahan saling menghormati dan kelas

inovatif mendukung kekeringan liberalisme.

Konservatisme Kering, Inovasi Basah
Dalam masyarakat pastoral tradisional Amerika, kelas konservatif mendukung keringnya swadaya dan kelas inovatif mendukung basahnya jaring asuransi kesehatan (gotong royong). Ini adalah inversi dari Jepang.

Jaringnya basah.

Pertama kali diterbitkan pada bulan November 2009.

Ini menjelaskan bagaimana internet memberi manusia perasaan basah.

Internet, jaring pengaman… keduanya basah karena mereka bergerak ke arah membuat koneksi dan koneksi dengan orang-orang.

Manajemen dan Ekonomi

Pertimbangan kelembaban "optimal" dalam organisasi

-Keuntungan dan kerugian dari jaringan kering dan basah, serta pengaturan dan koreksi kelembaban jaringan
(c)2002.10 Pertama kali diterbitkan

Untuk organisasi yang terlalu kering atau terlalu basah, Anda perlu

memberikan bantuan “kontrol kelembaban” untuk mengatasi masalah tersebut. Penulis bertujuan untuk meningkatkan kinerja dan kenyamanan dengan mengoreksi suasana organisasi. Penulis menganalisis kekuatan dan kelemahan organisasi yang kering dan basah dan merangkum cara-cara pengendalian kelembaban dan koreksi organisasi serta peran konselor psikologis dalam mencapai tujuan ini.

1.

Bagian ini membahas besarnya potensi untuk menerapkan temuan-temuan tingkat individu tentang kepribadian dan sikap kering dan basah ke tingkat organisasi dan tantangan-tantangan yang perlu dipecahkan untuk membantu memperbaiki iklim organisasi.

Dalam masyarakat, ada banyak organisasi yang terlalu kering atau terlalu basah, dan oleh karena itu dianggap disfungsional atau patologis. Perlu dibuat suatu sistem untuk memberikan konseling dan konsultasi tentang “kelembaban jaringan” kepada organisasi-organisasi semacam itu.
Tujuan konseling adalah untuk membantu dalam menyesuaikan dan memperbaiki kelembaban jaringan untuk memecahkan masalah jaringan yang terlalu kering atau terlalu basah.
Tujuannya adalah untuk memperbaiki suasana dalam organisasi untuk meningkatkan kinerja dan kenyamanan.
Sasaran organisasi meliputi kantor pemerintah, bisnis, sekolah, dan rumah.

2.

Dalam bagian ini, kita akan membandingkan karakteristik organisasi kering dan basah dengan membaginya ke dalam kekuatan dan kelemahan, dan mendiskusikan apa yang diinginkan (atau, sebaliknya, bermasalah) dalam hal meningkatkan kinerja dan kepuasan karyawan. Bagian ini membahas sifat kering/basah dalam organisasi.

2.1 Organisasi basah.
Keuntungan dari organisasi basah adalah.

Saling ketergantungan dan orientasi dukungan.
Organisasi basah penuh dengan kehangatan dan sentuhan manusia. Bersifat komunal, kekeluargaan dan nyaman, setidaknya pada awalnya. Ini akan membuat Anda ingin tinggal lebih lama. Anggota bersedia bekerja untuk mempertahankan tingkat kenyamanan mereka.
Di dalam organisasi, para anggota harus bersedia bekerja sama dengan rekan-rekan di sekitar mereka, untuk saling peduli dan membantu satu sama lain, dengan kepentingan mereka sendiri sebagai perhatian sekunder. (Semangat timbal balik harus berlimpah.) Jika salah satu anggota merasa tidak enak badan, orang-orang di sekitar mereka akan secara aktif dan serampangan mengambil tindakan untuk melindungi mereka, yang memberi mereka ketenangan pikiran pada saat dibutuhkan dan memberi mereka dukungan emosional yang kuat untuk melanjutkan pekerjaan mereka. Juga mudah bagi mereka untuk mengambil tanggung jawab bersama atas kegagalan mereka.

Berorientasi pada Hubungan.
Rasa persatuan yang kuat dengan organisasi dipupuk, dan anggota bersedia mengabdikan diri mereka dengan keras untuk organisasi tempat mereka menjadi bagiannya, tanpa mementingkan diri sendiri. Anggota menyatu dengan organisasi. Mereka harus membentuk komunitas takdir dengan rekan-rekan di sekitarnya. Keberhasilan organisasi juga merupakan keberhasilan anggota. Keberhasilan dibagi dengan rekan-rekan di sekitarnya dan tidak tergantung pada pencapaian siapa (yaitu, tidak tergantung pada pencapaiannya sendiri). Ini tentang menjadi bagian dari organisasi.
Dengan menjadi satu dengan organisasi, ego setiap anggota meluas ke ukuran organisasi secara keseluruhan, dan mereka merasa diberdayakan dan mampu bekerja secara positif dan kuat dengan rasa kemahakuasaan.

Orientasi sinkronisasi dan sinkronisasi.
Para anggota memiliki rasa persatuan yang kuat dan berbagi posisi psikologis yang dekat satu sama lain. Akibatnya, mudah untuk setuju satu sama lain dan bekerja dengan nyaman dengan sedikit gesekan di antara anggota. Untuk mempertahankan rasa persatuan, anggota lebih suka bertindak dengan cara yang sama seperti lingkungan mereka dan mencoba untuk tetap dalam posisi horizontal yang sama. Mereka tidak melihat satu sama lain sebagai saingan (misalnya, mereka tidak melihat satu sama lain sebagai pesaing, dan promosi dilakukan dengan cara yang bersahabat dan sinkron).), sehingga

mereka bisa merasa aman dan memaafkan lingkungan sekitar mereka dan fokus pada pekerjaan mereka.
Bahkan kesenjangan kecil dan tidak signifikan (seperti dalam promosi dan perlakuan) dapat menyebabkan hilangnya rasa persatuan bagi para anggota. Kenyataan bahwa para anggota dewasa berusaha mati-matian untuk mengejar ketertinggalan satu sama lain untuk mendapatkan kembali rasa persatuan yang hilang karena penundaan, yang mengarah pada persaingan yang ketat di antara para anggota dengan tujuan memulihkan sinkronisasi dan lateralisasi (persaingan simpatik), yang mengarah pada vitalitas organisasi.

Di sisi lain, kelemahan organisasi basah adalah.

Kolektivisme]
Karena kepentingan kelompok lebih diutamakan daripada kepentingan individu, maka anggota secara sepihak dipaksa untuk melakukan pengorbanan diri kepada organisasi.

Orientasi kerumunan.
Jarak psikologis antara anggota dan satu sama lain sangat dekat, dan karena mereka berdesakan di satu tempat, tidak ada celah psikologis di antara anggota, dan aliran udara buruk dan menyesakkan. Hubungan terlalu intens.

Orientasi pintu tertutup.
Karena organisasi tertutup terhadap dunia luar, sulit bagi angin segar (bakat baru) untuk masuk dari luar. Sangat mudah untuk menjadi inward-facing dan berpikiran sempit. Suasana organisasi menjadi gelap karena tidak ada cahaya yang bersinar dari luar organisasi.

Berorientasi Sinkronisasi
Anggota saling menarik satu sama lain untuk menjaga satu sama lain pada tingkat yang sama, menarik mereka yang berada di luar lingkaran dan mencoba membuat daftar prestasi penting (atau mereka yang memiliki) dan mengurangi motivasi mereka untuk berprestasi secara pribadi. Taruhannya tinggi.
Ketika mereka bertindak selaras satu sama lain untuk menjaga kehangatan dan rasa persatuan, pemikiran mereka menjadi homogen, dan pada titik tertentu, mereka mulai mengesampingkan yang heterogen dan kompeten.

Regulatoryism].

Anggota perlu bertindak bersama untuk mempertahankan rasa persatuan, dan mengatur serta membatasi perilaku satu sama lain untuk menciptakan disiplin untuk menyelaraskan tindakan mereka, sehingga mereka kurang memiliki kebebasan bertindak dan kebebasan mereka menjadi objek kecemburuan bagi anggota.

Orientasi Hubungan]
Mereka sangat peduli tentang menjaga hubungan interpersonal psikologis yang baik dan rentan terhadap stres.

Anti-privasi.
Kurangnya privasi di antara anggota. Gosip tentang kehidupan pribadi dan kecenderungan seksual setiap anggota terus beredar di seluruh organisasi, yang sulit untuk ditangkal dan menyebabkan mereka menghabiskan energi mereka untuk hal-hal asing selain meningkatkan kinerja.

Berorientasi pada Retensi.
Seorang anggota tim menjadi terjebak di satu tempat. (Bekerja hanya dengan orang yang sama selamanya.) Hal ini cenderung membuat suasana tempat menjadi stagnan, karena orang tertarik untuk mengikuti preseden dan konvensi. Rasa lelah cenderung mendominasi tempat itu. Kurangnya kemauan untuk mencoba hal-hal baru, terlalu banyak mentalitas status quo, dan ketidakmampuan untuk mengikuti perubahan di lingkungan.
Semakin lama seseorang berada dalam organisasi, semakin banyak preseden dan konvensi yang diperolehnya, dan semakin vokal seseorang, semakin besar kemungkinan bahwa "para tetua yang tidak kompeten" akan mendominasi. Karena pola pikir puritan untuk menghormati mereka yang tetap berada di organisasi sejak awal menjadi terlalu kuat, peluang untuk memperoleh bakat dari luar terlewatkan, yang mengarah pada kinerja yang buruk.
Untuk tinggal di organisasi begitu lama sehingga Anda dapat melihat semua kekurangan kecil dari setiap anggota, yang menyebabkan ketidaknyamanan.

2.2 Organisasi kering.

Keuntungan dari organisasi kering.

Individualisme.
Pengambilan keputusan berbasis individu dihormati, jadi jika

seorang individu memiliki ide sendiri untuk meningkatkan produktivitas organisasi, dia bisa proaktif dalam memanfaatkannya. Karena tidak perlu menjanjikan kesetiaan tanpa batas dan tidak terbatas pada satu organisasi, seseorang tidak perlu melakukan pengorbanan yang tidak perlu untuk organisasi.

Orientasi Distribusi Area Luas]
Individu harus dipisahkan satu sama lain dan harus ada ruang psikologis yang cukup di antara anggota untuk memungkinkan ventilasi yang baik. Atmosfer harus menyegarkan untuk bekerja.

Tidak berorientasi pada hubungan dan nepotisme.
Anda dapat bertemu dan berbicara dengan orang-orang yang Anda butuhkan (atau ingin menjual diri Anda) secara langsung tanpa harus melacak kembali kepada mereka, dan Anda dapat merekrut orang-orang dengan mobilitas tinggi.

Liberalisme.
Karena tidak terlalu banyak ikatan atau ikatan antar anggota, setiap anggota dapat bergerak bebas dan mandiri. Karena hanya ada sedikit kendala dan batasan, anggota dapat menikmati kebebasan pengambilan keputusan dalam bisnis, sehingga mereka dapat lebih mudah melakukan tindakan yang mereka anggap diinginkan untuk organisasi. Setiap anggota tim dapat dengan bebas memamerkan kinerja kerjanya kepada orang lain.
Karena mereka bisa langsung berhubungan dengan orang yang berkepentingan, yang diperlukan untuk mencapai tujuan organisasi, maka arus informasi di antara anggota organisasi menjadi lebih lancar dan cepat.

Orientasi yang tidak sinkron
Alih-alih dikritik karena berbeda, mereka disambut sebagai individu yang berbeda, yang memungkinkan mereka untuk mengikuti jalan unik mereka sendiri yang berbeda dari orang lain, dan hasil yang mereka hasilkan akan memiliki daya tarik yang kuat dan keunggulan kompetitif yang tidak dapat ditiru orang lain.

Menghormati privasi.
Anda dapat mempertahankan tingkat privasi yang nyaman karena anggota lain tidak mengganggu area pribadi Anda dengan menyelidiki atau bergosip. Mereka dapat berkonsentrasi pada tugas utama mereka karena mereka tidak perlu khawatir tentang menjaga

privasi.

Orientasi Rasional.
Karena mereka tidak harus memberikan perhatian yang berlebihan terhadap lingkungan mereka, mereka dapat membuat penilaian rasional sebagai individu karena mereka cenderung tidak diganggu secara tidak perlu oleh anggota di sekitarnya.

Berorientasi pada Keterbukaan
Organisasi terbuka untuk dunia luar, yang memudahkan orang-orang berbakat dari luar untuk masuk. Suasana organisasi cerah, positif dan diinginkan karena cahaya dari luar menyinari langsung ke dalam organisasi.

Orientasi Dinamis.
Semakin sering anggota berpindah-pindah, semakin cepat dan semakin banyak sumber daya yang mereka miliki sebagai sebuah organisasi. Oleh karena itu, mereka mampu mengambil tindakan segera untuk beradaptasi dengan perubahan lingkungan eksternal. Mobilitas organisasi ditingkatkan.

Berorientasi pada Kreativitas
Pemikiran bebas dan kemampuan untuk menjelajah ke bidang baru dan belum dijelajahi tanpa kendala dan preseden organisasi akan memungkinkan Anda untuk menghasilkan hasil penelitian dan pengembangan orisinal yang belum pernah dilihat sebelumnya.

Kerugian dari organisasi kering adalah.

Individualisme.
Karena setiap anggota hanya memikirkan kepentingannya sendiri, bahkan jika hal itu bermanfaat bagi organisasi secara keseluruhan atau bagi anggota di sekitarnya, mereka tidak mencoba melakukan hal-hal yang tidak bermanfaat bagi mereka. Akibatnya, sulit untuk menciptakan hubungan kerja sama sukarela antara anggota yang melampaui ketentuan kontrak. Bahkan ketika melakukan sesuatu yang bermanfaat bagi orang lain, 1.) jika output Anda tidak bermanfaat bagi orang lain, Anda tidak akan dapat menghasilkan uang karena orang lain tidak akan menggunakan layanan yang Anda berikan dan Anda tidak akan dapat memperoleh keuntungan darinya, dan 2.) Anda akan mendapatkan sesuatu sebagai imbalannya (keuntungan Anda), seperti masuk surga setelah kematian, dengan

melakukan hal yang baik, dan seterusnya, dan untuk pertama kalinya kita termotivasi untuk melakukan hal-hal yang bermanfaat bagi orang lain.

[Orientasi Mandiri]
Karena meritokrasi dan meritokrasi yang berlebihan, setiap orang hanya memikirkan kemampuan dan hasilnya sendiri, dan cenderung tidak suka membantu orang lain, berpikir bahwa tidak apa-apa menendang orang lain ke bawah. Karena tingkat dukungan timbal balik lemah, maka suasana komunal dan kekeluargaan menjadi kurang, dan suasana organisasi menjadi dingin dan sejuk. Mereka tidak bisa mengandalkan orang lain untuk membantu mereka karena mereka harus mengurus urusan mereka sendiri (jika mereka melakukannya, mereka secara terbuka meminta imbalan, misalnya, untuk memberikan hasil mereka). Jika Anda mengandalkan mereka, mereka akan meminta Anda untuk memberikan sesuatu sebagai imbalan. Jika mereka gagal membuat keputusan sendiri, mereka memiliki beban tanggung jawab yang berat.

Orientasi pelepasan, menghormati privasi
Kurangnya persatuan di antara anggota karena setiap anggota bergerak secara independen dari yang lain. Mereka bertindak berdasarkan asumsi bahwa mereka memiliki pendapat yang berbeda satu sama lain, dan hubungan interpersonal cenderung menjadi sepintas lalu jika mereka tetap utuh. (Pertentangan dan tuntutan hukum kemungkinan besar akan terjadi.) Karena alasan ini, hubungan tidak akan saling mendalami satu sama lain dan akan berhenti menjadi sederhana dan tidak rumit.

Liberalisme.
Persaingan semua anggota di sekitar mereka adalah persaingan bebas, dan karena mereka tidak tahu kapan mereka akan disusul atau posisi mereka akan dibalik, mereka tidak dapat bersantai dan stres.

Berorientasi tanpa keterikatan.
Karena anggota dewasa tidak menetap di organisasi dan secara aktif menjelajah keluar, mereka datang dan pergi. Kesetiaan orang dewasa terhadap organisasi hanya didasarkan pada kontrak jangka pendek, dan begitu kontrak berakhir, mereka kembali menjadi orang asing sejak saat itu. Sulit untuk mendapatkan anggota dewasa yang bersedia melayani organisasi untuk jangka waktu yang lama tanpa syarat dan secara pribadi.

2.3 Ketidakcocokan sifat kering dan basah

Himpunan ciri-ciri organisasi kering yang tercantum di atas (individualisme, liberalisme, orientasi rasional…)) dan ciri-ciri organisasi basah (kolektivis, regulator, berorientasi irasional…) Himpunan kedua himpunan tersebut saling berlawanan, dan akan sulit untuk menciptakan organisasi yang memiliki kombinasi kuat dari keduanya pada saat yang sama (misalnya, kolektivis = kolektivis dan suasana liberal = organisasi liberal).

Misalnya, organisasi basah yang penuh kehangatan kekeluargaan cenderung memiliki suasana yang stagnan dan aliran udara yang buruk. Di sisi lain, organisasi yang terbuka, lapang, bergerak dengan baik, ringan, dan kering cenderung dingin dan sejuk dalam hal hubungan antarpribadi, dan seseorang sering merasa kesepian dan terasing ketika berada di dalamnya.

Namun, dari sudut pandang kering-basah, keduanya saling bertentangan dan tidak cocok.

Namun, dari sudut pandang kering-basah, keduanya saling bertentangan dan tidak kompatibel satu sama lain. Kinerja terbaik dari suatu organisasi dapat dicapai apabila keseimbangan antara kering-basah dan kering-basah secara tepat dan berventilasi baik.

3.

Dari penjelasan di atas, organisasi dianggap tidak terlalu kering atau terlalu basah untuk bekerja dengan baik atau tidak nyaman untuk berada di dalamnya.
Harus ada jumlah kelembapan yang tepat, tidak terlalu kering dan tidak terlalu basah, untuk anggota organisasi.
Berapa kelembapan optimal organisasi? Setelah hal ini diketahui, mengendalikan kelembapan dalam organisasi (serta dehumidifying dan humidifying AC) ke kondisi optimal dapat memberikan kontribusi yang signifikan untuk meningkatkan produktivitas organisasi dan kepuasan karyawan.
Untuk menunjukkan keuntungan ini, diperlukan verifikasi melalui studi lapangan.
Prosedur verifikasi dianggap sebagai berikut.

(1) Mengembangkan skala psikologis untuk mengukur kelembaban organisasi dan meminta anggota berbagai organisasi menanggapinya.
(2) Survei kuesioner terpisah tentang produktivitas (kinerja) dan tingkat kenyamanan setiap organisasi yang akan ditanggapi, dan klasifikasi hasilnya.
(3) Untuk meneliti bagaimana perbedaan kelembaban organisasi antara organisasi dengan produktivitas yang baik dan yang produktivitasnya rendah, dan antara organisasi yang nyaman dan yang tidak nyaman.

Hipotesis mencakup, misalnya, sebagai berikut.
(1) Salah satu kinerja yang paling diinginkan/kondisi nyaman berada di tengah-tengah titik kering ke basah.
(2) Sebanyak dua tingkat kinerja dan kenyamanan yang paling diinginkan akan ditemukan pada masing-masing titik kering dan basah.
(3) Kombinasi dari (1) dan (2) di atas akan muncul.
(4) Performa dan kenyamanan organisasi tidak tergantung pada kering/basah.

Setelah hipotesis di atas telah diuji dan kelembaban optimal telah diidentifikasi, maka metode baru yang efektif untuk mengendalikan dan mengatur kelembaban dalam organisasi perlu dikembangkan. Metode yang efektif adalah dengan menugaskan seorang konselor untuk setiap organisasi (misalnya, seorang konselor industri dalam kasus perusahaan) dan meminta konselor menerapkan keahliannya dalam pengendalian kelembaban interpersonal untuk pengendalian kelembaban interpersonal di antara anggota organisasi. Dalam proses ini, perlu memahami situasi organisasi saat ini dan memberikan konseling dan konsultasi untuk mengubah kelembaban ke tingkat yang diinginkan. Konselor organisasi dapat menyuntikkan perilaku basah ke dalam organisasi ketika terlalu kering dan sebaliknya ketika terlalu basah.

Penulis telah menyusun serangkaian temuan di situs ini tentang perilaku apa saja yang kering dan basah, jadi Anda bisa merujuk ke sana.

Pertanyaannya adalah bagaimana menentukan proses pengaturan kelembapan jaringan yang efektif. Misalnya, proses berikut ini bisa dipertimbangkan.

1) Membentuk semacam komite pengendalian kelembaban

organisasi, yang dipimpin oleh konselor, dengan pandangan ke seluruh organisasi, dan memberi mereka wewenang penuh untuk mengatur dan memperbaiki kelembaban organisasi.

(2) Konselor adalah orang-orang kunci dalam organisasi yang telah memainkan peran utama dalam pengambilan keputusan organisasi (ini tidak harus orang yang berstatus tinggi. Bahkan orang yang bukan karier pun dapat memiliki pengaruh besar dalam organisasi berkat keterampilan khusus mereka, yang hanya bisa dilakukan oleh mereka).) dengan mewawancarai mereka di organisasi dan mengamati mereka di lapangan, dan kemudian mengukur kelembaban interpersonal yang mereka sukai melalui survei tatap muka dan metode lainnya.

(3) Mengkompilasi data tentang kelembapan interpersonal yang disukai oleh orang-orang kunci dalam organisasi, dan menentukan kelembapan saat ini dalam organisasi berdasarkan data.
4) Menentukan apakah kelembaban organisasi yang dihitung sudah sesuai dalam hal tujuan organisasi, kinerja dan kepuasan karyawan.

(5) Jika kelembapan organisasi dinilai tidak sesuai, maka diputuskan untuk menemukan kelembapan organisasi terdekat dengan kinerja dan kepuasan karyawan yang tinggi berdasarkan tujuan dan instruksi organisasi, dan untuk mentransfer kelembapan organisasi asli ke kelembapan tersebut.

6) Dalam memindahkan kelembapan, dua langkah berikut ini diambil: a) sejauh mungkin, mengoreksi preferensi personel kunci tradisional organisasi, dan b) menggunakan tes psikologis dan wawancara mendadak untuk menemukan dan mendidik mereka yang secara tradisional kompeten dalam organisasi tetapi telah diperlakukan dengan dingin karena mereka tidak sesuai dengan kelembapan organisasi arus utama untuk mengambil posisi baru sebagai personel kunci. Proses melakukan hal ini dilakukan.

Semua langkah tersebut tidak dapat dilakukan dalam waktu singkat, seperti beberapa bulan. Diharapkan hasil awal dapat dicapai hanya bila restrukturisasi psikologis anggota organisasi dilakukan secara hati-hati dalam jangka waktu satu sampai beberapa tahun, seperti halnya dengan restrukturisasi sistem produksi produk.

Selain itu, dalam mengoreksi kelembaban organisasi seperti itu, konselor psikologis, dan bukan individu, akan memiliki peran

penting untuk dimainkan dalam koreksi kelembaban organisasi dengan cara yang belum pernah dilakukan di masa lalu. Oleh karena itu, perlu mengubah isi pendidikan psikologi klinis konvensional dari pendekatan yang berpusat pada individu menjadi pendekatan yang berpusat pada organisasi-masyarakat.

Pada kenyataannya, kelembaban interpersonal yang sesuai untuk setiap anggota organisasi berbeda untuk setiap anggota. Beberapa anggota lebih menyukai hubungan interpersonal yang kering dan basah (molekul kering) dan yang lainnya lebih menyukai kebasahan (molekul basah). Dalam hal ini, tingkat preferensi kekeringan dan kebasahan di antara orang dewasa ditentukan secara bawaan dan genetik, dan bervariasi tergantung pada pola asuh dan struktur keluarga mereka. (↓ Catatan. Tidak mungkin jaringan homogen dalam hal kering-basah, dan pada kenyataannya, tarik-menarik antara molekul kering dan basah dalam jaringan diasumsikan terus terjadi.

Preferensi bawaan untuk kering-basah perlu diklarifikasi, misalnya, apakah masyarakat Asia Timur, seperti Jepang, telah berevolusi secara genetik untuk lebih menyukai kebasahan di lingkungan pertanian padi, dan gen apa, jika ada, yang bertanggung jawab atas preferensi kekeringan.
Penelitian lebih lanjut juga diperlukan pada aspek bahwa preferensi kering-basah ditentukan oleh karakteristik yang diperoleh dari lingkungan tempat anak-anak tumbuh, seperti sejauh mana anak-anak yang dibesarkan di lingkungan keluarga kering lebih menyukai kekeringan, dan apakah anak-anak yang dibesarkan di lingkungan keluarga yang terlalu basah cenderung lebih menyukai hubungan interpersonal yang kering karena mereka melarikan diri dari suasana basah.

Namun, ketika kepribadian pengawas organisasi atau jumlah anggota bias terhadap hubungan yang kering atau basah, salah satu mungkin akan mengalahkan yang lain, dan minoritas mungkin secara dangkal mengikuti kelembaban interpersonal mayoritas sambil mengakumulasi tekanan psikologis, yang sering memanifestasikan dirinya sebagai hambatan psikologis bagi individu yang bersangkutan. Diyakini bahwa inilah yang terjadi. Selain itu, hal ini dapat menyebabkan eksodus orang-orang berbakat yang tidak cocok dengan kelembaban organisasi (misalnya, pemenang Nobel yang

memindahkan penelitiannya ke Barat karena dia tidak ingin bekerja di perusahaan Jepang yang basah atau organisasi pemerintah).

Dalam mengendalikan kelembaban organisasi, perlu mempertimbangkan hal-hal di atas, misalnya, mengutamakan penentuan kelembaban organisasi yang membuat mayoritas anggota nyaman, tanpa mengabaikan untuk mempertimbangkan minoritas dalam hal kekeringan dan kebasahan (misalnya, mengadopsi kebijakan isolasi dari mayoritas).

kolektivisme

-Proposal untuk metode evaluasi kinerja yang cocok untuk organisasi basah
Pertama kali diterbitkan pada bulan September 2004

Secara tradisional, sistem berbasis kinerja di Jepang telah kering secara individual. Hal ini menyebabkan rasa keterasingan dan kedinginan di antara para anggota, yang menyebabkan penurunan moral. Oleh karena itu, saya mengusulkan bahwa organisasi Jepang basah memerlukan jenis baru sistem berbasis kinerja basah berbasis kelompok, di mana keunggulan organisasi Jepang basah adalah "solidaritas kelompok dan ledakan kekuatan kelompok melalui persatuan untuk menghasilkan tingkat hasil yang tinggi.

Saya mengusulkan di sini bentuk baru pendekatan berbasis kinerja, yang cocok untuk organisasi basah dan ibu, seperti masyarakat mura Jepang.

Secara tradisional, sistem berbasis kinerja di Jepang didasarkan pada penilaian seorang supervisor tunggal terhadap kemampuan dan prestasi anggota individu dalam organisasi, dengan perbedaan perlakuan di antara anggota.

Dalam masyarakat basah, sistem berbasis kinerja kering tradisional, dengan individu sebagai unit evaluasi, akan mengakibatkan individu-individu bergerak terpisah dan kohesi kelompok hancur. Di samping itu, kecemburuan terhadap mereka yang berkinerja baik akan berputar-putar di sekitar, dan energi tidak akan diarahkan untuk mencapai tujuan organisasi, di mana hal itu seharusnya diarahkan oleh masing-masing individu.

Dalam hal ini, sistem evaluasi berbasis kinerja konvensional, yang mengevaluasi setiap individu secara terpisah, cocok untuk masyarakat kering Eropa dan Amerika Serikat, dan tidak cocok untuk masyarakat basah Jepang dan Asia Timur, yang menekankan solidaritas di antara individu.

Evaluasi kinerja berbasis individu kering tidak cocok untuk masyarakat basah seperti Jepang dan Asia Timur, di mana solidaritas antarindividu dihargai, melainkan didasarkan pada keuntungan atau kerugian pribadi seseorang, tanpa mempertimbangkan kontribusi atau manfaat bagi kelompok secara keseluruhan.

Pendekatan berbasis kinerja individu per individu yang kering membuat perbedaan perlakuan terhadap orang yang berbeda. Pendekatan ini memperlakukan orang atas dasar perbedaan dalam kemampuan mereka. Dengan demikian, hal ini menciptakan kesenjangan di antara orang-orang dalam organisasi dan kehilangan rasa persatuan.

Hal ini efektif dalam organisasi kering yang menyatukan orang asing yang beragam, tetapi dalam organisasi basah yang bertujuan untuk bergaul dengan anggota lain dari “perusahaan kita” dan bergaul dengan mereka, rasa solidaritas dan persatuan hilang, dan rasa keterasingan dan kedinginan menyebar di antara para anggota, yang menyebabkan penurunan moral.

Oleh karena itu, kita memerlukan pendekatan berbasis kinerja basah yang baru untuk unit kelompok, di mana keuntungan dari organisasi basah adalah bahwa ledakan kekuatan kelompok melalui solidaritas dan persatuan kelompok akan menghasilkan tingkat hasil yang tinggi.

Sistem berbasis kinerja yang memperlakukan karyawan secara berbeda sesuai dengan tingkat pencapaian mereka dalam organisasi tidak selalu kering. Meritokrasi basah juga dimungkinkan.

Jadi, apa yang dimaksud dengan pembayaran berbasis kinerja basah? Sistem ini tidak mengevaluasi hasil berdasarkan kepentingan diri sendiri secara individual, seperti dalam sistem berbasis kinerja kering, tetapi berdasarkan kelompok kecil.

Kinerja basah tidak memisahkan individu dari kelompok dan mengevaluasinya secara terpisah. Sistem ini tidak mereduksi pekerjaan pada individu, tetapi mengevaluasinya atas dasar kelompok.

Rasa memiliki kelompok yang kuat, rasa memiliki, penyelarasan, dan persatuan yang dimiliki oleh anggota masyarakat basah digunakan dengan cara yang positif. Selain itu, dengan meningkatkan rasa persaingan dan kompetisi di antara kelompok, kualitas pekerjaan dapat ditingkatkan agar kompetitif.

Organisasi basah seperti perusahaan Jepang dapat menjadi sangat produktif jika para anggotanya membentuk kelompok-kelompok kecil untuk bersaing dan berkompetisi satu sama lain. Hal ini diilustrasikan dalam industri manufaktur Jepang, di mana kualitas pembuatan produk sangat ditingkatkan dengan meminta para karyawan bekerja dalam kelompok-kelompok kecil untuk meningkatkan kualitas melalui latihan TQC.

Menerapkan hal ini ke dalam sistem berbasis kinerja, dalam organisasi basah, dengan meminta karyawan membentuk kelompok kecil untuk evaluasi kinerja, produktivitas kelompok dapat ditingkatkan melalui persatuan di dalam kelompok, oposisi terhadap kelompok lain, dan kesadaran kompetitif.

Singkatnya, evaluasi kinerja internal organisasi didasarkan pada “semangat kesukuan” pedesaan tradisional (yaitu, upaya untuk bersatu dan bersaing dengan desa-desa lain).) untuk menumbuhkan rasa persaingan antar-kelompok dan rasa persatuan dalam kelompok.

Dengan cara yang sama, pendekatan berbasis kinerja yang kering, yaitu “Pekerjaan ini adalah pencapaian pribadi saya” digantikan oleh pendekatan yang lebih basah, yaitu “Pekerjaan ini adalah pencapaian seluruh kelompok”.

Secara tradisional, pekerjaan biasanya dilakukan dalam kelompok, sehingga sulit untuk mengembalikan hasilnya kepada individu, dan lebih tepat untuk mengevaluasi kelompok secara keseluruhan.

Dengan tidak mengaitkan hasil kepada individu, masalah free rider secara alami muncul. Singkatnya, munculnya anggota yang tidak melakukan pekerjaan apa pun tetapi bersifat parasit pada pekerjaan orang lain. Hal ini dapat dicegah dengan mempersempit ukuran kelompok, yang merupakan unit evaluasi kinerja, untuk mencegah distribusi tanggung jawab.

Dengan melakukan hal itu, kita dapat bertujuan untuk mempermudah mengidentifikasi mereka yang tidak berkontribusi pada kelompok, yaitu, para penunggang bebas (free riders), di dalam kelompok, dan dengan melakukan hal itu, para penunggang bebas secara alamiah akan lebih kecil kemungkinannya untuk tetap tinggal di dalam kelompok dan semua akan berusaha mati-matian untuk berkontribusi pada kelompok.

Pembagian hasil di dalam kelompok, misalnya, sering kali menghasilkan pertarungan untuk mendapatkan hasil, bahkan ketika diserahkan kepada otonomi kelompok. Orang yang bersuara paling keras akan mengambil semua hasil, yang akan meningkatkan rasa tidak adil. Dalam hal ini, kami percaya bahwa kesetaraan bagi semua orang memang diinginkan, tetapi terbatas pada kelompok itu. Singkatnya, harus ada perbedaan dan diskriminasi dalam evaluasi antar kelompok, tetapi setiap orang harus memiliki evaluasi yang sama di dalam suatu kelompok.

Jika sub-kelompok mendapat nilai buruk, maka kesalahan secara alami akan ditimpakan pada underdog yang menyeret ke bawah kinerja sub-kelompok, atau pada penunggang bebas yang tidak berkontribusi pada peningkatan sub-kelompok.

Hal ini berlaku bahkan jika kelompok kecil berkinerja baik. Para penunggang bebas dan underdog mendapatkan nilai yang baik karena anggota lain yang melakukan yang terbaik, meskipun mereka tidak melakukan pekerjaan, dan mereka diberitahu oleh anggota

yang melakukan yang terbaik, “Kamu mendapat gaji yang baik karena kami. Anda harus berterima kasih. Ketika hal ini terjadi, anggota kelompok kecil pekerja akan memandang Anda dengan dingin dan berkata, “Anda harus bersyukur bahwa Anda mendapat gaji yang baik karena kami,” dan Anda akan merasa tidak nyaman.

Para anggota kelompok kecil kemudian akan bekerja keras untuk meningkatkan kinerja kelompok kecil sehingga mereka tidak akan menerima tuduhan dan penghinaan seperti itu dan akan menghindari berada dalam posisi seperti itu. Energi yang tidak ingin dipandang lebih rendah dari anggota kelompok lain akan bertindak untuk meningkatkan kinerja perusahaan dan pemerintah secara keseluruhan.

Ini adalah motivasi “demotivasi” yang bertujuan untuk tidak menyeret orang lain ke bawah, namun demikian, hal ini akan menghasilkan energi yang besar bagi kelompok dan organisasi untuk mendorong kinerja ke arah yang positif.

Singkatnya, mereka yang tidak mencapai hasil pribadi yang sepadan dengan peringkat hasil kolektif yang tinggi cenderung merasa malu dan secara alami mendorong diri mereka sendiri untuk bekerja lebih keras dan mencapai hasil individu yang lebih tinggi.

Dengan demikian, dalam sistem kinerja basah, sistem kinerja basah mendorong anggota untuk bekerja keras secara sukarela untuk menghindari menyeret orang lain ke bawah dalam kelompok dan tidak menempatkan kaki negatif di pintu, sehingga mempertahankan rasa persatuan kelompok dan pada saat yang sama mencapai tujuan tradisional dari sistem kinerja basah, yaitu memperhitungkan kinerja dalam evaluasi kerja.

Para anggota kelompok kecil dapat meningkatkan kinerja mereka sendiri dengan memberikan kontribusi positif kepada kelompok. Dengan melakukan hal itu, mereka dapat menciptakan sikap positif terhadap pekerjaan pendukung yang sempit, menganga dan seadanya.

Mereka juga merasa seolah-olah kemampuan dan motivasi mereka meningkat ketika ukuran wadah mereka meluas ke unit kelompok, karena mereka merasa seolah-olah mereka memiliki ukuran kekuatan

yang lebih besar, dikelilingi oleh rasa persatuan dalam kelompok. Singkatnya, apa yang tidak bisa dilakukan oleh satu orang bisa dilakukan bersama-sama dengan orang lain, dan setiap anggota kelompok bisa menerima kekuatan kelompok.

Dalam sistem evaluasi individual tradisional, kekuasaan dikembalikan kepada individu, dan sebagai akibatnya, semua kekuasaan direduksi menjadi ukuran individu.

Kembalinya hasil dan tanggung jawab kepada individu adalah untuk masyarakat kering di mana individu beroperasi secara terpisah. Dalam masyarakat basah, hal ini kontraproduktif karena merusak kohesi kelompok-kelompok yang sebelumnya kuat. Singkatnya, hubungan antarpribadi dalam kelompok menjadi canggung karena persaingan untuk mendapatkan hasil, dan ini menyebabkan penurunan moral. Selain itu, jika setiap orang bekerja secara terpisah, rasa persatuan untuk mencapai tujuan bersama akan hilang. Selain itu, orang akan mengejar kepentingan mereka sendiri dan kehilangan minat untuk membantu orang lain dalam kelompok.

Tujuan dari pendekatan berbasis kinerja basah adalah agar anggota kelompok mencapai tujuan dan mencapai hasil dengan menyelaraskan diri dengan orang-orang di sekitar mereka.

Tidak peduli apa yang terjadi pada orang lain. Dengan beralih dari pendekatan berbasis kinerja kering tradisional “Mari kita buat satu orang bahagia,” ke pendekatan berbasis kinerja basah “Mari kita semua bahagia bersama,” adalah mungkin untuk memperkenalkan evaluasi gaji berdasarkan kinerja tanpa membunuh vitalitas organisasi basah.

Bukanlah hal yang buruk bagi organisasi untuk menjadi masyarakat yang basah atau tidak merata. Namun, jika karyawan dievaluasi dengan cara yang menggelitik rasa persatuan dan harmoni mereka, rasa memiliki kelompok, dan rasa persaingan dengan kelompok lain, maka mereka semua akan secara aktif mencoba berkontribusi pada kelompok dan, sebagai hasilnya, menghasilkan hasil yang tinggi.

Masalah-masalah dengan pendekatan berbasis kinerja yang berorientasi pada kelompok yang basah seperti itu adalah.

(1) akan ada orang yang tidak kompeten dan free rider (parasit yang tidak melakukan apa-apa.) yang akan bertahan pada kemampuan mereka karena “prestasi satu orang adalah prestasi semua orang”. Akan ada orang yang tidak mampu dan penunggang bebas (parasit yang tidak melakukan apa-apa) yang akan bertahan pada kemampuan mereka karena “prestasi satu orang adalah milik semua orang”. Sebagai penanggulangan terhadap hal ini, adalah mungkin untuk menciptakan suasana yang membuat orang yang tidak kompeten dan penunggang bebas seperti itu menjadi tidak nyaman. Misalnya, anggota kelompok bisa saling memeriksa kontribusi satu sama lain terhadap kelompok, dan mereka yang tidak melakukan apa-apa bisa “dilarang dari kelompok”.

(2) Munculnya sektarianisme, di mana orang percaya bahwa selama itu baik untuk kelompok mereka, tidak masalah apa yang terjadi pada kelompok lainnya. Menanggapi hal ini, kita perlu secara aktif dan sukarela mengabaikan apa yang diperlukan untuk memberikan kontribusi bagi kepentingan organisasi secara keseluruhan dan apa yang tidak dimiliki oleh kelompok lain, dan membawanya ke titik yang menarik bagi mereka bahwa itu adalah pencapaian kelompok kita.

(3) Hal ini juga cenderung menciptakan gerakan di seluruh kelompok untuk menghindari pekerjaan yang biasa-biasa saja di pinggiran yang sederhana. Perlu ada mekanisme atau sistem untuk secara khusus memuji, menghormati, dan mengevaluasi sekelompok orang yang melakukan pekerjaan yang rendah hati, yang tampaknya merugikan, pekerjaan membersihkan sampah, dengan mengatakan bahwa mereka melakukan pekerjaan penting dan esensial bagi organisasi.

Misalnya, mereka perlu diberi surat penghargaan atau tunjangan khusus untuk melakukan pekerjaan yang tidak disukai orang lain. Dengan demikian, setiap kelompok tidak akan melakukan pekerjaan mereka sendiri, dan akan dipaksa untuk memaksakan satu sama lain dengan cara yang tidak konstruktif. Jika hal ini dibiarkan, pekerjaan yang diperlukan tidak akan selesai, dan organisasi akan mengalami kegagalan fungsi dan runtuh, jadi perhatian khusus harus diberikan pada hal ini.

Dalam kelompok kecil, perlu ada pemimpin, tetapi bukan atasan

seperti kepala bagian atau manajer umum. Dengan demikian, kesetaraan yang sama dari para anggota dalam kelompok bisa dipastikan.

Dalam mengevaluasi kinerja sub-kelompok, alih-alih seorang manajer tunggal dengan satu pangkat di atasnya, para manajer harus membentuk kelompok untuk mengevaluasi beberapa sub-kelompok yang berada di bawah pengawasan mereka secara bersama-sama. Dengan memiliki beberapa manajer dengan satu pangkat di atas setiap sub-kelompok yang mengevaluasi setiap sub-kelompok sebagai satu kelompok, hal ini mencegah sub-kelompok menjadi antek dan milik pribadi satu manajer, dan juga memungkinkan evaluasi yang lebih objektif terhadap hasil setiap sub-kelompok yang berada di bawah kendali mereka melalui mata beberapa manajer.

Dalam hal ini, dalam sistem berbasis kinerja berbasis kelompok yang basah, alih-alih struktur organisasi konvensional di mana satu atau lebih kelompok kecil diurus oleh satu manajer saja, seperti dalam organisasi konvensional, sistem baru akan dibuat di mana para manajer pada tingkat yang sama dikelompokkan dan bekerja sama satu sama lain (misalnya, untuk kelas bagian, beberapa manajer dikelompokkan satu sama lain, dan untuk kelas departemen, beberapa manajer bekerja sama satu sama lain), dan hasilnya dievaluasi dari sudut pandang yang lebih objektif. Sebagai kelompok manajemen, perlu diwujudkan hirarki organisasi dalam bentuk pohon kelompok dan tim di antara setiap hirarki organisasi dengan sejumlah kelompok kerja aktual di bawah kendali mereka.

Singkatnya, “Tim Manajer 11”, “Tim Manajer 12”, “Tim Manajer 13”…. tergantung di bawah satu “Tim Eksekutif 1”, “Tim Manajer 11”, “Tim Manajer 111”, “Tim Manajer 112”, “Tim Manajer 113”… tergantung di bawah satu “Tim Eksekutif 1”, “Tim Manajer 111”, “Tim Manajer 112”, “Tim Manajer 113”… tergantung di bawah satu “Tim Manajer 111”. Beberapa sub-kelompok kerja dan tim menggantung bersama sebagai “Tim Operasional 111”, “Tim Operasional 1112”, “Tim Operasional 1113”, dll. Evaluasi hasil akan dilakukan oleh “Tim Manajer 111,” “Tim Manajer 111,” “Tim Manajer 112” dan seterusnya.

Kemudian, untuk evaluasi kinerja, “Tim Manajer 111” mengevaluasi “Tim Operasional 111”, “Tim Operasional 111”, “Tim Manajer 112”, “Tim Manajer 11”, dan “Tim Eksekutif 1” mengevaluasi “Tim

Manajer 11”, “Tim Manajer 12”, dan seterusnya.

Meskipun sistem kinerja kelompok semacam itu memiliki aspek positif untuk mempertahankan rasa persatuan dan solidaritas kelompok dan mengerahkan kekuatan kelompok tanpa merusak karakteristik “masyarakat yang tidak merata” yang lama, namun sistem ini juga memiliki aspek yang berbahaya. Ini adalah cara untuk memecat anggota kelompok.

Artinya, dalam sistem berbasis kinerja kelompok, anggota yang gagal melakukan pekerjaan mereka dan menurunkan reputasi kelompok akan keluar dari kelompok dengan sendirinya karena mereka merasa berhutang budi kepada anggota kelompok lainnya, atau mereka akan dimintai pertanggungjawaban atau frustrasi oleh anggota kelompok lainnya, membuat mereka tidak nyaman di dalam kelompok, atau mereka akan dikeluarkan. Dan jika seorang anggota dikeluarkan dari satu kelompok dan tidak diikutsertakan dalam kelompok lain, dan pada akhirnya tidak ada kelompok lain dalam organisasi untuk diikutsertakan, maka pada saat itu juga dia akan dipecat dari organisasi.

Singkatnya, dalam suatu kelompok dengan peringkat kinerja yang rendah, harus diadakan rapat pertanggungjawaban untuk menentukan anggota mana yang harus diminta keluar dari kelompok karena telah menurunkan peringkat kelompok pada periode tersebut dan karena menyebabkan peringkat rendah. Ciptakan mekanisme di mana anggota yang dikeluarkan kemudian dikeluarkan dari organisasi atau direstrukturisasi jika mereka tidak diambil oleh kelompok lain.

Dengan menciptakan sistem seperti itu, diyakini bahwa semua anggota kelompok akan bekerja keras untuk menghindari posisi mereka menjadi lebih buruk.

Pada akhirnya, evaluasi kinerja dalam organisasi basah bermuara pada evaluasi kinerja berdasarkan kelompok kecil, bukan berdasarkan individu. Hal ini dapat disimpulkan dengan istilah “penekanan pada hasil berbasis kelompok” dan “berbasis kinerja berbasis kelompok”.

Dalam hal ini, motivasi negatif untuk menghilangkan rasa takut akan "pengasingan kelompok", di mana setiap anggota kelompok kecil dibuat merasa bahwa dia bertanggung jawab atas penyebab pengasingan, dan sebagai akibatnya, tidak diizinkan menjadi bagian dari kelompok dan tidak memiliki tempat di dalamnya, menghasilkan produktivitas dan kinerja yang tinggi bagi organisasi.

Ada dua jenis meritokrasi: meritokrasi berbasis individu (meritokrasi individu) dan meritokrasi berbasis kelompok (meritokrasi kelompok). Namun, dalam masyarakat yang basah, jika hal ini dilakukan dengan cara konvensional evaluasi kemampuan secara individual, akan ada perbedaan antara diri sendiri dan orang lain, yang akan menyebabkan hancurnya rasa persatuan dan kesetaraan di antara para anggota, kemerosotan moral, dan kemunduran moral organisasi, akan kehilangan daya saing mereka.

Untuk menghindari hal ini, kami percaya bahwa dengan memberikan nilai sebagai "Departemen A", "Bagian B", dan "Kelompok SA", rasa persatuan dan kesetaraan di antara anggota kelompok akan dipertahankan, dan perbedaan perlakuan antar kelompok akan membuatnya lebih mudah untuk menciptakan tujuan bersama bagi kelompok berdasarkan rasa persaingan antara kelompok yang "Jangan kalah dari kelompok tetangga", yang akan membuat kelompok lebih kohesif dan memungkinkannya untuk mencapai hasil yang lebih tinggi.

(c) Pertama kali diterbitkan pada bulan September 2004

Ekonomi Kering, Ekonomi Basah

Pertama kali diterbitkan pada bulan Juli 2004

Ada perbedaan dalam sifat kegiatan ekonomi antara masyarakat kering dan basah, dan tidak masuk akal untuk menerapkan "ekonomi modern" konvensional yang diarahkan pada masyarakat Barat yang

kering pada masyarakat basah seperti Jepang dan Asia Timur.

Ada perbedaan besar antara masyarakat kering dan basah dalam hal mekanisme ekonomi dan kegiatan ekonomi.

Secara tradisional, telah dipikirkan bahwa “ekonomi modern” yang berasal dari masyarakat Barat yang kering dapat diterapkan secara luas dan universal ke seluruh dunia.

Dengan kata lain, masyarakat kering dan masyarakat basah beroperasi pada prinsip-prinsip ekonomi yang berbeda dan memerlukan teori yang berbeda.

Dengan kata lain, ada dua jenis kapitalisme, kapitalisme kering dan kapitalisme basah, yaitu kapitalisme yang mengumpulkan banyak modal (dan menghasilkan banyak uang) dan mencoba untuk menjadi lebih kaya.

Ekonomi masyarakat kering berbeda dari ekonomi masyarakat basah dalam hal-hal berikut, misalnya.

(1) Masyarakat kering menekankan mobilitas, mencoba mengurangi jumlah barang yang dibawanya seringan mungkin, dan mengambil sikap “berorientasi aliran”, menekankan pergerakan dan perpindahan barang. Sebaliknya, masyarakat basah tidak berpindah-pindah di satu tempat, tetapi lebih menekankan akumulasi barang dan mengambil pendekatan “berorientasi pada stok”.

(2) Masyarakat kering mendorong persaingan bebas di antara perusahaan-perusahaan. (Liberalisme.) Di sisi lain, masyarakat basah mengatur dan mengendalikan pergerakan antarperusahaan dan mencoba mengadopsi sistem kolusi, berdampingan, dan konvoi (regulatoryism).

(3) Dalam masyarakat kering, persaingan antarperusahaan bersifat inter-difusi dan diskrit, dengan masing-masing perusahaan menempatkan nilai tinggi pada keunikan dan orisinalitasnya sendiri dan melakukan hal-hal yang berbeda dengan cara yang berbeda. Sebaliknya, dalam masyarakat basah, persaingan antarperusahaan bersifat saling sinkron, di mana mereka bersaing satu sama lain dengan melakukan hal yang sama atau serupa, saling menyalip satu

sama lain.

(4) Dalam masyarakat kering, organisasi perusahaan dianggap oleh anggotanya sebagai alat dan sarana sementara untuk menghasilkan uang, dan kepentingan individu diberi prioritas utama. Sebaliknya, dalam masyarakat basah, organisasi korporat menjadi objek integrasi dan pencelupan holistik bagi para anggotanya, dan mereka akan "melakukan yang terbaik untuk kemakmuran organisasi yang langgeng". Dengan kata lain, kepentingan organisasi akan diberikan prioritas tertinggi di atas individu.

(5) Dalam masyarakat kering, konsumen membayar produk perusahaan XX berdasarkan nilai "utilitarian", yaitu, mereka membeli produk perusahaan XX karena produk tersebut memiliki fungsi yang unggul sebagai sarana untuk memberi mereka manfaat. Di sisi lain, dalam masyarakat basah, konsumen membeli produk berdasarkan rasa persatuan dengan perusahaan atau citra merek perusahaan, karena mereka menyukai perusahaan tersebut.

(6) Dalam masyarakat kering, investasi modal dan pembelian saham merupakan investasi independen yang dilakukan sendiri tanpa banyak pengaruh dari orang lain. Sebaliknya, dalam masyarakat basah, investasi dan pembelian dilakukan seolah-olah orang lain melakukan hal yang sama.

"Ekonomi modern" konvensional untuk masyarakat kering tidak mampu menjelaskan ekonomi masyarakat basah secara sempurna, dan saya pikir kita membutuhkan teori ekonomi yang sesuai dengan situasi aktual masyarakat basah.

Kontras antara ekonomi kering dan basah tidak hanya dapat dijelaskan oleh perbedaan regional antara Eropa dan Amerika Serikat (kering=Barat, basah=Jepang dan Asia Timur), tetapi juga oleh perbedaan gender antara pria dan wanita (kering=laki-laki dan basah=perempuan).

Kering dan basahnya suatu perekonomian pada kenyataannya akan sangat dipengaruhi oleh perbedaan gender.

Dalam ekonomi kering yang didominasi pria, pria mencoba menghasilkan uang dengan mengembangkan teknologi baru yang belum pernah ada sebelumnya dan mengambil usaha yang berisiko tinggi, sementara dalam ekonomi basah yang didominasi wanita, pria

mencoba menghasilkan uang berdasarkan kepastian yang telah terbukti, berisiko rendah.

Masyarakat Jepang

Apakah orang Jepang kering atau basah?

Temuan tentang kekeringan/kebasahan kepribadian dan sikap dibandingkan dengan teori yang ada di Jepang dan dirangkum dalam tabel. Hasilnya adalah sebagai berikut: “Seperti orang Jepang” = “basah”.
Hasil survei kuesioner tentang sejauh mana kepribadian dan sikap orang Jepang, Asia Timur, dan Barat dianggap kering atau basah, masing-masing, menegaskan hubungan antara kepribadian dan sikap “Jepang”, “Asia Timur”, dan “Barat” sebagai “Jepang = basah”, “Asia Timur = basah”, dan “Barat = kering”.
Selain itu, hasil tes psikologi online tentang apakah orang lebih menyukai kepribadian dan sikap kering atau basah dianalisis.

Berikut ini adalah penjelasan tentang karakteristik hubungan interpersonal Jepang (karakter nasional) dari perspektif basah versus kering.

Isi]
1.
Hubungan antara teori tradisional Jepang dan basah: tabel ringkasan
Kuesioner tentang “Gaya Jepang = Basah” (2000.10)
Hasil tes psikologi (Juli 1999)
Hasil tes psikologi (1999.7)

3. Hasil tes psikologi (Maret 2006)
Hasil Tes Psikologi (2006.3)

(Untuk informasi lebih lanjut tentang hal di atas, silakan merujuk ke bagian referensi.

Jepang Kering

-Perluasan kepribadian “pasif dan autis kering” dan sifat masyarakat yang “semi kering”
2005.05-2005.06Pertama kali diterbitkan

Ringkasan]

Dalam masyarakat Jepang saat ini, ada peningkatan dalam apa yang bisa disebut “kekeringan negatif dan autistik”, kecenderungan orang untuk tidak mengganggu orang lain, menghindari bersosialisasi dengan orang lain, dan untuk menjaga diri mereka sendiri.

Hal ini bisa dikatakan sebagai hasil dari upaya untuk mengubah masyarakat Jepang yang secara tradisional basah menjadi kering dengan diperkenalkannya Konstitusi Jepang dan langkah-langkah lainnya.

Sementara orang Jepang menikmati kenyamanan bebas dari jaring hubungan interpersonal yang basah dengan orang lain, mereka juga merasakan rasa tidak mampu dalam kurangnya kebersamaan dengan orang lain, yang merupakan kontradiksi dalam istilah.

Ada dua cara di mana kepribadian kering dapat dipertimbangkan.

Yang pertama adalah “kekeringan yang agresif dan asertif”, di mana individu bergerak secara mandiri dan spontan, menegaskan diri

mereka sendiri dan saling berbenturan.

Tipe lainnya adalah “pasif, autistic dry”, di mana individu tidak mengganggu orang lain, menghindari bersosialisasi dengan orang lain, dan menjaga dirinya sendiri.

Tipe kering yang agresif dan asertif terhadap diri sendiri adalah hal yang umum dalam masyarakat Barat, sedangkan tipe kering yang pasif dan autis adalah tipe yang semakin umum di antara orang Jepang saat ini.

Kekeringan pasif-agresif dan asertif adalah antitesis dari gaya interaksi sosial tradisional yang basah, mengganggu, menjengkelkan, dan tidak menjaga privasi, dan dianggap sebagai upaya untuk mencapai kemandirian dan kemandirian dengan menutup diri dari pergaulan dengan orang lain dan tetap menjaga diri sendiri.

Keengganan dan kekeringan autistik ini dapat dilihat sebagai hasil dari upaya Jepang pasca-perang untuk mengejar ketertinggalan mental dengan dunia Barat yang kering dan meniru individualisme, liberalisme, dan penekanan pada privasi Barat.

Pasca-perang Jepang telah berusaha untuk mengeringkan masyarakatnya yang sebelumnya basah dengan memperkenalkan “Konstitusi Jepang,” sebuah konstitusi dengan fitur kering yang dibuat terutama oleh Amerika Serikat, yang menekankan penghormatan terhadap individu, kebebasan berekspresi dan berserikat, serta privasi. Dalam prosesnya, pandangan bahwa “nilai-nilai yang diinginkan” = “kering” telah menyebar ke seluruh Jepang.

Awalnya, upaya untuk mengeringkan masyarakat Jepang dimulai dengan pemutusan jaring pengawasan timbal balik sebelum perang dan campur tangan dalam privasi, seperti yang dicirikan oleh Polisi Tinggi Khusus dan Tonari Gumi. Akibatnya, setiap individu mengamankan kemerdekaannya sendiri dari lingkungan mereka dengan terputus dari jaringan dan secara otonom terkurung dalam bingkai mereka sendiri.

Ketika saya mengatakan bahwa mereka telah menjadi kering, yang saya maksudkan adalah bahwa mereka hanya memotong jaring-jaring hubungan antarpribadi yang basah dan mengurung diri mereka sendiri dalam kerangka mereka sendiri, sehingga mereka tampak kering, tetapi inti pikiran mereka tetap basah. Akibatnya, ketika mereka bersosialisasi, hubungan yang basah segera berlanjut, yang mengganggu dan menyusahkan, sehingga mereka berusaha menghindari dan menghindari bersosialisasi sebanyak mungkin, dan dalam hal ini, jumlah orang (terutama di kalangan anak muda) yang tidak pandai membangun hubungan telah meningkat.

Selain itu, karena jauh di lubuk hati tetap basah dan menginginkan kontak dan kebersamaan dengan orang lain, hal ini bertentangan dan bertentangan dengan cara kering untuk menghindari interaksi sosial yang merepotkan, dan risiko fragmentasi mental telah meningkat.

Misalnya, pria dan wanita Jepang berusia 30-an dan 40-an tahun, yang terlahir dalam gelombang masyarakat yang kering, tidak menikah karena mereka takut bahwa pernikahan akan menyebabkan peningkatan jumlah interaksi sosial yang merepotkan dengan kerabat dan bahwa mereka akan kehilangan kemandirian dan privasi mereka dalam kehidupan pernikahan. Singkatnya, mereka takut akan kebangkitan jaringan pengawasan bersama yang basah dan gangguan privasi.

Meskipun kekeringan masyarakat dimotivasi oleh motif basah, otoriter, dan semi-mandatori dari atas, orang Jepang, setelah menerimanya, telah menemukan masyarakat setengah kering yang menyenangkan dengan caranya sendiri, dan telah menerimanya sebagai cara untuk melestarikan kekeringan masyarakat. Orang Jepang modern tampaknya menikmati betapa berharganya memiliki kebebasan tanpa campur tangan yang tidak perlu dari satu sama lain, dengan cara mereka sendiri.

Namun, di sisi lain, pada inti pikiran mereka, mereka masih basah. Singkatnya, ketika kita mengatakan bahwa masyarakat telah menjadi kering, itu tidak berarti bahwa pikiran setiap individu telah menjadi kering sepenuhnya. Keinginan untuk kebersamaan yang saling membasahi tetap ada di inti pikiran. Dalam hal ini, masyarakat Jepang tidak sepenuhnya kering seperti di Barat, melainkan dianggap telah berhenti menjadi “setengah kering” (hanya setengah kering).

Jika kita membangun kembali hubungan interpersonal, hubungan interpersonal tradisional yang basah dan rumit akan kembali. Karena alasan ini, orang Jepang saat ini tidak proaktif dalam membangun hubungan interpersonal, melainkan terbelah antara perasaan kesepian dan isolasi yang bertentangan dan keinginan untuk merasa bersatu dengan orang lain.

Salah satu faktor utama yang mungkin telah berkontribusi pada kekeringan masyarakat Jepang adalah pergeseran dari model tradisional ibu-bayi dalam membesarkan anak, di mana ibu dan anak tidur bersama, ke pengenalan boks bayi, yang memungkinkan adanya ruang kosong antara ibu dan anak. Singkatnya, ketika anak-anak tidur di boks bayi yang jauh dari ibu mereka, mereka tidak lagi merasakan rasa persatuan dengan ibu mereka, dan bahkan setelah mereka dewasa, mereka tidak terlalu enggan untuk menjaga jarak antara mereka dan orang lain.

Namun, tren ini belum sampai pada titik ekstrem, yaitu menidurkan anak-anak di kamar terpisah dari pasangannya dan mendorong mereka untuk sepenuhnya mandiri, seperti yang terjadi di Eropa dan Amerika Serikat, dan karena alasan ini, ungkapan “semi-kering” sesuai untuk membesarkan anak di Jepang.

2005.05-2005.06First published.

Konstitusi Jepang sebagai Hukum dan Agama Kering

-Hukum Jepang “Kepercayaan

2005.10 Pertama kali diterbitkan.

Konstitusi Jepang memiliki sifat kering, seperti menghormati individu dan kebebasan, dan berfungsi sebagai dehumidifier untuk cukup mengeringkan masyarakat Jepang, yang cenderung semua tentang basah. Pada saat yang sama, dapat dikatakan bahwa Konstitusi Jepang telah menjadi objek “keyakinan” bagi mereka yang mencoba untuk bergabung dengan negara-negara Barat yang

kering dan maju. Di sinilah terjadi “penerimaan otoriter” yang basah terhadap Konstitusi Jepang.

Konstitusi Jepang sebagai “Dehumidifier” untuk Masyarakat Jepang

Konstitusi Jepang adalah hukum yang kering.
(1) Konstitusi Jepang menghormati kebebasan individu. Konstitusi menjamin kebebasan berekspresi dan kebebasan berserikat. Konstitusi harus liberal.
(2) Menghormati kemandirian dan otonomi individu. Menghormati hak asasi manusia yang mendasar dari individu dan menghormati privasi. Bersifat individualistis.
Harus memiliki karakteristik berikut.

Konstitusi Jepang yang kering berfungsi sebagai “dehumidifier” untuk cukup mengeringkan masyarakat Jepang, yang cenderung basah secara eksklusif, jika ada.

Dehumidifikasi masyarakat ini adalah salah satu alasan mengapa responden memilih sisi kering dari tes psikologi untuk mendiagnosis kepribadian kering dan basah. Responden memiliki Konstitusi dalam pikiran mereka dan kesadaran mereka mengalami dehumidifikasi olehnya. Konstitusi adalah campuran dari prinsip-prinsip abstrak, dan responden cenderung memilih yang kering dalam refleks tulang belakang ketika mereka menekan item pertanyaan berprinsip pada tes psikologi.

Dengan mempercayai konstitusi yang kering, orang Jepang berpikir bahwa mereka telah menjadi kebarat-baratan, bahwa mereka telah bergabung dengan Barat.

Dengan kata lain, orang Jepang saat ini telah memutuskan hubungan dan interaksi yang basah dan merepotkan dengan orang lain dan tidak banyak bersosialisasi. Tidak hanya kaum muda yang bukan NEET, tetapi juga fenomena penarikan diri dan autisme yang digeneralisasi dan diuniversalisasi, yang telah menyebabkan melemahnya hubungan antarmanusia.

Inti pikiran tetap basah, dipupuk melalui rasa persatuan antara ibu

dan anak, dan ketika seseorang bersosialisasi dengan orang lain, hubungan basah yang menghargai keharmonisan dan persatuan timbal balik dipulihkan. Inilah perbedaan antara orang Barat dan rekan-rekan mereka di Barat, di mana orang Barat mempertahankan kekeringan dalam hubungan mereka dengan orang lain dan menegaskan diri mereka sendiri dengan kuat tanpa memperhatikan perbedaan pendapat.

Konstitusi Jepang sebagai Objek Keyakinan

Di Jepang, konstitusi Jepang yang kering telah menjadi objek "keyakinan". Singkatnya, konstitusi Jepang adalah alat yang ideal bagi orang Jepang untuk meninggalkan Asia dan masuk ke Eropa, dan mereka percaya pada konstitusi yang kering untuk menjadi satu dengan masyarakat Barat.

Dalam benak orang Jepang, ada rasa menilai diri mereka sendiri sebagai "yang terbaik di Barat dan kelas dua di Asia," dan ada rasa bahwa dengan secara aktif percaya pada konstitusi kering yang dibuat oleh AS, mereka dapat menjadi bangsa kelas satu yang setara dengan Barat. Ada rasa otoritarianisme yang mengikuti Barat. (Otoritarianisme itu sendiri bersifat basah, manifestasi dari kesadaran bahwa seseorang ingin menjadi bagian dari arus utama di mana semua orang ingin pergi.

Singkatnya, "kekeringan" telah menjadi objek keyakinan seperti halnya agama. Mereka percaya bahwa dengan mengembangkan dan meyakini sikap kering, mereka bisa lebih dekat dan bergabung dengan masyarakat Barat yang terkemuka, dan dengan melakukan hal itu, mereka akan dapat memperkaya hidup mereka dan menjadi bahagia.

Konstitusi, yang merupakan objek keyakinan, harus diyakini sebagaimana adanya, dan setiap upaya untuk mempertanyakan atau mengubah isinya akan dikritik sebagai ketidakpercayaan. "Protektorat" di Jepang adalah kelompok agama yang percaya pada "Konstitusi Jepang".

Konstitusi Jepang adalah sumber ideologi kering di Jepang, dan telah

berfungsi sebagai “ideologi kering” bagi orang Jepang.

Alasan mengapa setiap orang memilih sisi “kering” dari tes psikologi untuk menilai kering atau basahnya kepribadian mereka adalah karena mereka ingin berpikir bahwa dengan menjawab “kering” mereka berada pada level yang sama dengan Barat. Dengan menjawab “kering”, mereka ingin merasa bahwa mereka telah bergabung dengan jajaran negara-negara Barat yang maju. Dapat dikatakan bahwa kekeringan menjadi objek keyakinan dan kepercayaan.

Sebelum perang, Shintoisme Nasional adalah objek keyakinan bagi semua orang Jepang. Setelah perang, itu ditolak dan sebagai gantinya digantikan oleh yang diciptakan Amerika (dipaksakan?) Dapat dikatakan bahwa Konstitusi Jepang telah menjadi objek iman. Dapat dikatakan bahwa filosofi Konstitusi Jepang telah menggantikan Shinto Negara tradisional sebagai agama negara Jepang yang baru, dan bahwa pasal-pasal Konstitusi Jepang memainkan peran sebagai kitab suci.

3. Antitesis dari masyarakat sebelum perang

Dukungan untuk konstitusi kering juga merupakan keengganan terhadap masyarakat yang basah, saling mengawasi, dan bebas berbicara sebelum perang.

Sebelum perang, hasil dari sistem sosial basah yang diteruskan dengan sistem sosial basah adalah kekalahan dan kegagalan. Di sisi lain, Amerika Serikat, yang mengalahkan dirinya sendiri, adalah masyarakat yang kering dan bebas. Orang Jepang percaya bahwa satu-satunya cara untuk berhasil adalah dengan membawa angin kering ke dalam masyarakat mereka. Pada saat itu, ada juga keyakinan bahwa satu-satunya cara bagi masyarakat Jepang untuk menjadi lebih seperti Barat adalah dengan membiarkan angin kering berhembus masuk.

Orang Jepang bekerja keras untuk meniru kekeringan masyarakat Barat. Ada rasa inferioritas yang mendalam terhadap Barat.

Ada perasaan bawah sadar bahwa mereka sebenarnya basah, dan orang-orang dengan sikap kering menjadi basah, lengket, dan

ceroboh ketika mereka bersikap jujur.

4. Pengaruh dominasi Amerika

Konstitusi Jepang diciptakan oleh AS, yang mengalahkan Jepang dalam perang dan mengambil alih kendali negara.

Bagi orang Jepang, AS adalah penakluk mereka, penguasa mereka, atasan mereka. Satu-satunya cara untuk menjilat AS, entah bagaimana membuat AS menerima mereka, adalah dengan menerima dan percaya pada Konstitusi Jepang seperti yang ditulis oleh AS.

Jika mereka tidak mempercayainya, mereka akan dikenakan putaran kekuatan dan sanksi lain oleh AS, yang akan sangat merugikan mereka. Di sisi lain, jika Anda mempercayainya, Anda akan dapat bergabung dengan jajaran negara-negara Barat yang maju dan kering. Oleh karena itu, dapat dikatakan bahwa semua orang Jepang percaya pada Konstitusi Jepang sekuat yang mereka bisa. Keyakinan itu terus berlanjut hingga saat ini.

Hal ini sebagian disebabkan oleh fakta bahwa bahkan hingga saat ini, AS tetap menjaga Jepang di bawah kendali militernya dengan menempatkan pasukan di tanah Jepang, siap untuk menyerang ibu kota dan daerah lain kapan pun Jepang mengibarkan benderanya.

Pilihan kekeringan dan perang dingin pascaperang

Preferensi orang Jepang untuk sikap kering sebagian disebabkan oleh Perang Dingin.
Jepang, bersama dengan AS, dimasukkan ke dalam kubu liberal yang kering. Di sisi lain, kubu sosialis seperti Rusia dan Cina didominasi oleh suasana totaliter yang basah.

Realitas masyarakat Jepang sebenarnya lebih dekat dengan kubu sosialis basah, tetapi jika kita tidak mengambil sikap kering yang dangkal, kita akan diserang dan dikucilkan oleh negara-negara liberal Barat lainnya karena dianggap berbeda dari kita. Kita juga harus dikeluarkan dari payung keamanan.

6. Kebanggaan dalam memimpin masyarakat dan pilihan kering

Dianggap asing oleh masyarakat Barat berarti bahwa kita telah gagal dalam keinginan lama kita untuk masuk ke Uni Eropa dan bergabung dengan jajaran negara-negara maju terkemuka. Singkatnya, ini berarti bahwa kita setara dengan negara-negara Asia kelas dua yang telah kita pandang rendah.

Untuk mempertahankan kebanggaan mereka sebagai bagian dari bangsa industri terkemuka, mereka harus menghindari dipandang sebagai masyarakat basah. Kebanggaan menjadi bangsa terkemuka ini adalah kekuatan pendorong di balik perkembangan masyarakat Jepang. Kepercayaan kering terhadap konstitusi ini ada hubungannya dengan kebanggaan menjadi bangsa terkemuka.

Keinginan kuat untuk bergabung dan meniru masyarakat Barat, keinginan kuat untuk diakui sebagai pemimpin di dunia, dan kebanggaan yang tinggi karena tidak ingin menjadi negara kelas dua membuat orang memilih cara kering, yang lebih dekat dengan budaya Barat, tidak peduli apa pun kenyataannya.

Orang memilih cara kering karena mereka ingin meniru dan mengikuti budaya Barat, dan karena kebanggaan mereka ingin bergabung dengan kelas atas dan diakui sebagai yang terbaik. Dalam hal ini, tes psikologi yang mendiagnosis kekeringan dan kebasahan kepribadian berfungsi sebagai batu loncatan untuk menguji apakah seseorang adalah orang yang terkemuka, maju, dan bergaya Barat atau tidak. Di sinilah kita semua mencoba untuk mengesampingkan inti basah kita dan memilih yang kering. Singkatnya, adalah “lebih keren” untuk menjadi kering.

7. Kritik terhadap Konstitusi Jepang dan kembali ke yang basah

Di sisi lain, ada orang-orang di Jepang yang menolak konstitusi Jepang yang diciptakan dan dipaksakan oleh AS. Mereka secara psikologis tidak mampu mengakui kekalahan dan kegagalan Jepang dalam perang (mereka adalah orang-orang yang bangga dalam arti

kata lain). Mereka adalah orang-orang yang bangga dengan cara yang berbeda. Atau, mereka tidak mampu menyerah pada masyarakat Jepang sebelum perang. Masyarakat Jepang sebelum perang bersatu dalam semangat, dengan kaisar di pusat dan di atas. Masyarakat Jepang sebelum perang bersatu di puncak, dengan kaisar di pusat dan masyarakat di puncak, dan bersatu sebagai satu kesatuan. Kebencian terhadap Amerika Serikat yang menginjak-injak kejayaan masa lalu mereka inilah yang membuat mereka mengkritik Konstitusi Jepang.

Mereka yang mengkritik Konstitusi Jepang adalah mereka yang secara terbuka mengakui kembalinya kebasahan di hati mereka dan orientasi keibuan. Dengan kata lain, mereka menghargai sentimen agraris tradisional (sentimen oriental yang umum di Jepang dan Asia Timur) yang menghargai persatuan, keharmonisan, dan kerja sama bersama. Bagi mereka, Konstitusi Jepang dipandang terlalu kering dan nomaden/pastoralistik. Sebenarnya, perasaan ini sangat dalam di hati orang-orang yang percaya pada Konstitusi Jepang, tetapi mereka tidak mengakuinya karena jika mereka berbicara tentang hal itu, mereka akan ditarik turun dari keadaan pikiran bahwa mereka telah menjadi anggota negara-negara Barat yang maju.

Konstitusi Jepang membuat orang menjadi kering dan egois, dan menghilangkan kohesi sosial dan persatuan. Setiap individu bertindak egois dan mementingkan diri sendiri, dan sebagai akibatnya, tidak ada rasa pelayanan kepada masyarakat secara keseluruhan. Kritik semacam itu telah dilakukan oleh orang-orang yang berorientasi tradisional.

8. “Penerimaan otoriter” dari konstitusi kering dan kegigihan kebasahan

Di sisi lain, juga mungkin untuk berargumen bahwa meskipun masyarakat telah menjadi kering setelah diperkenalkannya Konstitusi Jepang, namun tidak menjadi sekering di Barat, dan bahwa inti pikiran tetap basah. Intinya adalah bahwa orang Jepang telah menerima prinsip-prinsip kering seperti Konstitusi Jepang sambil tetap menjaga kebasahan mereka tetap utuh. Hal ini dapat dilihat dalam “penerimaan otoriter” yang basah dari Konstitusi Jepang.

Singkatnya, prinsip-prinsip kering seperti Konstitusi Jepang didukung oleh negara-negara Barat arus utama yang terkemuka di dunia, yang menerima Konstitusi Jepang dengan satu-satunya niat ingin bergabung dengan arus utama dunia yang kuat. Ini hanya gagasan bahwa karena masyarakat kering itu otoritatif dan dominan, mereka ingin "meniru" dan "mengikutinya".

Otoritarianisme, peniruan, dan peniruan gagasan dan teknologi baru yang diciptakan oleh masyarakat kering sebagai preseden otoritatif mengarah pada pengarusutamaan, sinkretisme, dan orientasi preseden, yang merupakan kecenderungan basah. Selama otoritarianisme, sinkretisme, dan orientasi preseden seperti itu masih hidup dan sehat, orang Jepang mungkin tampak telah memilih sikap kering, tetapi pada dasarnya pikiran mereka masih basah.

Jika masyarakat Barat yang kering menurun dan kehilangan otoritasnya, orang Jepang akan berhenti mencoba menirunya dan mencoba kembali ke yang basah. Alasan untuk ini adalah bahwa masyarakat Barat yang kering adalah arus utama dunia saat ini. Begitu kondisi itu menghilang, tidak perlu lagi mencoba untuk menjadi kering. Masyarakat Jepang tidak berubah sama sekali, seperti sebelum dan sesudah diperkenalkannya Konstitusi Jepang.

Konstitusi sebagai sarana untuk memastikan pengalaman bersama bagi masyarakat

Di Jepang modern, Konstitusi Jepang telah menjadi objek "keyakinan bersama" bagi rakyat Jepang untuk menyepakati bersama tentang hal itu dan untuk memastikan rasa persatuan bersama yang basah.
Dalam masyarakat kering seperti Amerika Serikat, di mana Konstitusi Jepang asli ditulis, adalah normal bagi orang-orang untuk memiliki pendapat yang berbeda dan individual satu sama lain dan untuk menegaskan diri mereka sendiri secara berbeda dan intens. Itulah sebabnya mengapa konstitusi Jepang ditulis dengan cara yang menghormati kemerdekaan dan kehendak bebas individu.

Akan tetapi, dalam masyarakat Jepang yang basah, yang pada dasarnya bersifat sangat keibuan, individu-individu seperti itu saling berbenturan pendapat secara independen dan terpisah adalah hal

yang menjijikkan, karena hal itu merusak rasa persatuan bersama dan “bertentangan dengan semangat kerukunan”.

Oleh karena itu, dalam penerimaan Konstitusi Jepang, suasana kering asli Konstitusi telah dihilangkan dengan cerdik, dan telah digantikan oleh Shinto Negara sebelum perang sebagai sarana dan agenda untuk mengamankan dan memperkuat rasa persatuan, sebagai objek kepercayaan bagi semua orang untuk dipercayai bersama, dan sebagai “kepercayaan bersama” sebagai pengganti Shinto Negara sebelum perang. Hal ini karena lebih mudah untuk masuk ke dalam hubungan yang disepakati bersama dan mengamankan rasa persatuan jika seseorang percaya pada konstitusi yang sama. Rasa persatuan yang dapat diperoleh dengan memiliki “keyakinan yang sama” dalam Konstitusi yang sama adalah hal yang paling menyenangkan bagi orang Jepang. Bagi orang Jepang, Konstitusi adalah semacam sutra yang mereka lantunkan bersama dengan orang lain sambil memiliki keyakinan terhadapnya.

Ketika semua orang Jepang memiliki keyakinan pada Konstitusi Jepang, mereka bisa mendapatkan rasa persatuan nasional secara keseluruhan.

10. Ketergantungan Psikologis pada Amerika Serikat dan Pencapaian Indulgensi

Dengan percaya pada Konstitusi Jepang, orang Jepang dapat secara bersamaan mencapai ketergantungan psikologis mereka pada dan memanjakan Amerika Serikat, yang menyusun Konstitusi.

Orang Jepang selalu memiliki ketergantungan psikologis yang kuat pada orang lain, dan mereka memiliki rasa yang kuat ingin bergantung dan dimanjakan oleh orang lain.

Amerika Serikat, yang mengalahkan Jepang dalam perang, terlihat dalam pikiran orang Jepang sebagai negara yang dapat diandalkan, dan mereka merasa tergantung dan memanjakan Amerika Serikat, berpikir bahwa mereka akan baik-baik saja jika mereka mengikuti Amerika Serikat dan bahwa Amerika Serikat akan mengurus mereka.

Percaya pada Konstitusi Jepang juga berarti bersandar pada AS,

yang menciptakannya, dan bergantung padanya secara psikologis. Dapat dikatakan bahwa dengan membuat semua orang Jepang percaya pada Konstitusi Jepang, seluruh negara memuaskan perasaan naif dan ketergantungan mereka pada AS.

Jika kekuatan ketergantungan mengarah pada kebasahan, dan kekuatan kemandirian dan kemandirian mengarah pada kekeringan, maka realitas kepercayaan rakyat Jepang pada Konstitusi Jepang adalah bahwa Jepang yang basah dan tergantung secara psikologis bergantung pada Amerika yang mandiri dan mandiri.

Masalahnya di sini adalah bahwa orang Amerika yang kering, yang suka bebas dan mandiri, tidak begitu senang dengan ketergantungan Jepang yang berat pada mereka dan ingin Jepang memiliki tingkat kemandirian dan kemandirian tertentu. Namun, hubungan saat ini antara ketergantungan (Jepang) dan penerimaan (Amerika Serikat) bisa rusak karena krisis keuangan atau perbedaan antar negara.

Pertama kali diterbitkan pada tahun 2005

Orang Jepang dan Otoritarianisme

2006.02-2006.04Pertama kali diterbitkan

Para intelektual Jepang menjadi merah mukanya dan marah ketika mereka disebut otoriter, dan mereka menyangkalnya. Namun, ini karena telah menjadi teori standar bahwa para sarjana otoritatif Barat telah mengkritik otoritarianisme, dan intelektual Jepang mungkin otoriter basah yang mengikuti sumber-sumber otoritatif Barat.

1. Orang Jepang mengikuti sumber otoritatif Barat
Orang Jepang masa kini, khususnya para akademisi di universitas dan sejenisnya, serta para intelektual dan tokoh budaya pada umumnya, menyangkal dan mengkritik otoritarianisme. Ketika mereka disebut otoriter, mereka menjadi merah mukanya dan marah

dan mati-matian mengklaim bahwa mereka bukan otoriter.

Jadi, masuk akal bahwa orang Jepang yang menyangkal otoritarianisme tidak otoriter, tetapi pada kenyataannya, mereka memang otoriter.

Alasan mengapa mereka menyangkal otoritarianisme adalah karena para cendekiawan dari sumber-sumber otoritatif Barat yang mereka andalkan menyangkal dan mengkritik otoritarianisme.

Yang saya maksudkan dengan "sumber otoritatif Barat" di sini adalah para cendekiawan yang telah mengusulkan dan menganjurkan teori-teori terkemuka di kalangan akademis Barat.

Di kalangan sosiologi Barat, para sarjana Yahudi seperti Adorno dan Fromm mengkritik Nazi Jerman dan para pengikutnya, yang menganiaya orang-orang Yahudi di Jerman sebelum perang, dan melabeli mereka sebagai "otoriter". Dalam hal ini, Adorno dan Fromm adalah cendekiawan otoritatif yang mengusulkan teori-teori terkemuka, dan reputasi mereka tetap tidak berubah pada saat ini. Dalam hal ini, para sarjana otoritatif Barat telah mengkritik dan menolak otoritarianisme.

Fenomena yang menarik terjadi ketika penolakan otoritarianisme oleh sumber-sumber otoritatif Barat ini diperkenalkan ke dalam pikiran para intelektual Jepang yang rentan terhadap status dan otoritas Barat dan sangat ingin mengikuti dan menghormatinya.

Kaum intelektual Jepang, yang percaya bahwa karena sumber-sumber otoritatif Barat menolak otoritarianisme, maka mereka, yang mengandalkan sumber-sumber otoritatif Barat, juga harus mengkritik dan menolak otoritarianisme, secara langsung meniru teori-teori "penolakan otoritarian" dari sumber-sumber otoritatif Barat dan mengkritik otoritarianisme itu sendiri.

Intinya adalah bahwa intelektual Jepang, karena mereka adalah otoritarian, menyangkal otoritarianisme dalam bentuk keyakinan langsung pada doktrin penyangkalan otoritarian yang dikemukakan oleh sumber-sumber otoritatif (Barat). Atau lebih tepatnya, menyangkal otoritarianisme secara "otoritatif". Untuk menyangkal otoritarianisme dengan cara yang setia mengikuti otoritarianisme. Dalam hal ini, ada kontradiksi yang aneh di Jepang: "Seorang otoriter menyangkal otoritarianisme dengan cara yang otoriter. Ini

bisa disebut sebagai fenomena “kritik otoriter terhadap otoritarianisme (oleh seorang otoriter)”.

Intelektual Jepang menyangkal otoritarianisme karena kritik otoritarianisme oleh sarjana otoritatif Barat telah menjadi teori standar dunia, sementara intelektual Jepang sebenarnya adalah otoritarian yang mengikuti pendapat sumber otoritatif Barat.

Kaum intelektual Jepang percaya pada apa yang dikatakan oleh para sarjana otoritatif Barat, atau pada teori arus utama akademisi Barat, sebagai teori yang benar. Mereka berusaha keras untuk mempelajari dan meniru teori-teori tersebut, untuk memperkenalkannya ke Jepang sesegera mungkin, dan untuk diakui dan dihormati sebagai ahli terkemuka Jepang dalam teori-teori ini. Teori-teori sumber otoritatif Barat sering dipublikasikan secara luas dalam buku teks dan publikasi lainnya, sehingga dianggap sebagai teori yang sudah mapan. Jika orang Jepang mengajukan teori yang bertentangan dengan teori otoritas Barat (teori atau tren yang merupakan pengetahuan umum di Barat), atau jika orang Jepang mengkritik teori otoritas Barat, orang Jepang kemungkinan besar akan berkata, “Menurut Anda, Anda pikir Anda ini siapa, sehingga menantang seorang guru otoritatif di Barat? Anda tidak tahu apa yang Anda lakukan. Mereka mengabaikannya dan menyeret kaki mereka, dengan mengatakan, “Anda tidak memiliki hak untuk menantang seorang guru yang berwibawa. Ini adalah sikap “otoriter” dari para intelektual Jepang, dan itu cukup normal.

Namun, begitu teori Jepang yang mengkritik teori Barat yang ada, yang telah mereka olok-olok dengan cara ini, diterima di kalangan akademis Barat, para intelektual Jepang berperilaku dengan cara yang menarik. Dengan kata lain, mereka buru-buru mengubah sikap lama mereka dan memuji teori Jepang yang telah mereka olok-olok. Rekan senegaranya dari Jepang, yang telah diolok-olok dan diabaikan, sekarang diangkat ke posisi “guru besar” dan dia berjuang untuk mengikuti jejaknya. Dengan demikian, mereka menjadi bangga terhadap orang Jepang yang pernah mereka ejek, karena mereka percaya bahwa dunia telah mengakui rekan-rekan Jepang mereka. Bagi mereka, “dunia” tentu saja adalah “Barat yang maju dan berwibawa”. Setiap kali orang Jepang memenangkan Hadiah Nobel, tidak hanya kaum intelektual tetapi juga masyarakat umum berada dalam keadaan gembira dan kagum. Sebelum dia memenangkan hadiah, orang biasa mengolok-oloknya sebagai “f***ing guy” (Anda dapat mempelajari lebih lanjut tentang hal ini

dalam buku-buku Reona Esaki dan Junichi Nishizawa).).

Mulai sekarang, saya pikir akan menjadi ide yang baik bagi orang Jepang yang akan mempresentasikan teori yang bertentangan dengan komunitas akademis Barat untuk menjelaskan teori mereka kepada orang-orang Jepang yang terlibat dan mencatat reaksi mereka sebelum mempresentasikan teori mereka kepada komunitas akademis Barat. (Saya yakin banyak dari mereka akan berpendapat bahwa teori semacam itu jelas tidak cukup baik. Ketika Anda mempresentasikan teori Anda ke kalangan akademis Barat dan diterima oleh mereka, Anda tidak hanya akan tahu bahwa orang Jepang akan bereaksi secara berbeda terhadap teori tersebut sebelum dan sesudah diterima, tetapi Anda juga akan memiliki bukti konklusif bahwa orang Jepang menolak teori yang diterima di Barat, dan Anda akan dapat membuat catatan reaksi mereka. Ini berarti bahwa pejabat Jepang memiliki kelemahan di tangannya. Jika pejabat Jepang adalah seorang profesor di universitas terkemuka, ini bisa menjadi alat tawar-menawar yang sangat efektif.

Orang Jepang lemah terhadap "orang yang lebih tinggi" seperti pemerintah pusat dan mencoba untuk patuh. Tetapi bagi orang Jepang, Barat (terutama Amerika Serikat) adalah "super oyaji" yang bahkan lebih jauh dari pemerintah pusat. Oleh karena itu, orang Jepang, termasuk para pejabat di pemerintah pusat, menyembah dan percaya pada semua teori dan gerakan utama di Barat. Atau, orang Jepang yang paham Barat sering mengkritik pemerintah Jepang, "para petinggi", dengan merujuk pada ide-ide utama Barat. ("Sudah seperti ini di Barat, tetapi Jepang masih seperti ini. Pemerintah Jepang tidak baik.). Namun pada kenyataannya, ini sering kali merupakan bentuk otoritarianisme yang memuja Barat. Seolah-olah otoritas "Super Ojo (Barat)" mengendalikan "Ojo (pemerintah Jepang).

Otoritarianisme ini adalah cara berpikir yang basah dan didominasi oleh wanita: "Saya ingin menjadi bagian dari arus utama sumber otoritas, di mana semua orang berkumpul, dan saya ingin tetap berada dalam keamanan para pemain utama, di mana cahayanya bersinar dan saya bisa merasa nyaman dengan diri saya sendiri.

Masalahnya adalah sulit untuk membedakan antara para otoritarian basah yang menyembah Barat ini dengan mereka yang memiliki ide-

ide Barat yang kering dan berakar. Mereka sama-sama mengkritik otoritarianisme dan sikap-sikap basah, sehingga mereka tidak dapat dibedakan secara kasat mata. Pihak otoriter basah juga percaya pada doktrin yang menolak otoriter dan tidak pernah mengakui bahwa mereka otoriter karena mengakui bahwa mereka otoriter akan menjadi penurunan peringkat dari peringkat "Barat (yaitu, menentang otoriterisme dan kering) = kelas satu". Mereka memilih yang Barat, kering sebagai yang cocok untuk mereka berdua dengan baik, bahkan pada tes psikologis dan sebagainya. Perlu untuk membedakan antara keduanya dengan cara tertentu, dan ini adalah masalah yang perlu ditangani di masa depan.

2. Keberadaan sumber otoritas di Jepang

Para sarjana Jepang sering berakhir menjadi salinan mati dari teori-teori Barat dan interpretasi mereka, mengutak-atik dan perbaikan kecil. Dalam hal ini, mengutak-atik teori Barat adalah tindakan mencoba mendamaikan beberapa sarjana Barat yang mengatakan hal yang berbeda satu sama lain.

Teori sarjana Barat adalah teori individu, yang mungkin salah dan harus diatasi, tetapi sarjana Jepang tidak memiliki perspektif atau kesadaran yang cukup tentang hal ini. Singkatnya, cendekiawan Jepang cenderung memuja, mempercayai, menerima, dan mengadopsi teori-teori Barat arus utama sebagai "teori para petinggi" atau "teori Guru Agung" tanpa kritis.

Para cendekiawan Jepang memiliki kecenderungan untuk menyangkal upaya internal mereka sendiri untuk memecah teori-teori Barat yang ada dan menghasilkan teori yang mengatasinya, dan mereka tidak membiarkan diri mereka sendiri mengkritik teori-teori Barat arus utama yang mereka anggap sebagai sumber otoritatif.

Alasan untuk fenomena ini adalah ketergantungan pada teori-teori Barat arus utama seperti itu oleh para cendekiawan otoritatif di Jepang. Alasan untuk ketergantungan ini, atau lebih tepatnya, keharusan untuk bergantung pada teori-teori tersebut, adalah bahwa para penguasa Jepang tidak dapat menghasilkan teori-teori yang kering, inovatif, mengejutkan, dan berskala besar seperti teori-teori Barat sendiri.

Alasan mengapa mereka tidak bisa adalah, pada intinya, otoritas Jepang ini memiliki lebih banyak kebanggaan daripada apa pun di benak mereka, mereka rentan terhadap desas-desus, mereka takut untuk berani dan gagal dan ditertawakan, sehingga mereka hanya menundukkan kepala dan tetap berpegang pada penemuan, teknologi, dll. yang aman dan hambar dan mapan. Dengan menguasai dan menjadi terpelajar dan berpengetahuan luas, mereka menjadi contoh hidup dari preseden dan tradisi, dan mencoba untuk mendapatkan rasa hormat dari semua orang dengan mengatakan bahwa mereka tahu segalanya dan merupakan guru dan pendahulu yang cakap, dan mereka mencoba untuk mendominasi orang-orang di sekitar mereka dengan membuat mereka terlihat seperti junior yang tidak berpengalaman dan meniupkan angin senioritas, yang didominasi perempuan, regresif, dan regresif, namun mereka masih di depan orang Alasan untuk ini adalah bahwa mereka memiliki semangat pamer dan berusaha tampil hebat.

Para cendekiawan Jepang, pada umumnya, hidup dalam kelompok kroni berdasarkan hubungan dengan universitas mereka, guru dan siswa mereka, serta senior dan junior mereka. Kelompok akademis dan faksi yang dibentuk oleh mahasiswa dengan ide yang sama, sama lazimnya seperti sebelumnya, dan tokoh-tokoh terkemuka (profesor dan senior) dalam kelompok-kelompok ini adalah orang-orang yang memperhatikan anggota lain sebagai tokoh otoritas di Jepang.

Singkatnya, para pelajar Jepang hidup dalam kelompok nepotential basah atau keluarga semu berdasarkan hubungan hirarkis dengan sumber otoritas orang tua. Kelompok-kelompok ini dapat dipandang sebagai semacam “keiretsu” (keiretsu) yang terdiri dari orang tua dan anak dan hubungan hierarkis. Para sarjana Jepang harus berada dalam semacam kelompok otoritas yang berpengaruh untuk dapat menerima jabatan akademis dan hidup. Jika mereka tidak patuh, mereka akan dicabut jabatan akademisnya atau dikeluarkan dari garis keturunan dan tidak akan bisa bertahan hidup.

Para akademisi Jepang sangat sensitif tentang keselamatan dan kelestarian diri mereka sendiri. Keselamatan mereka terancam oleh kritik terhadap figur otoritas saat ini. Dengan mengkritik mereka, mereka berisiko dikritik oleh pihak berwenang atas tindakan mereka dan dikucilkan di Jepang. Singkatnya, mereka takut bahwa mereka akan dikucilkan dari kelompok sumber otoritas yang saat ini ada di

dalamnya, dan jika hal ini terjadi, mereka akan terisolasi dan tidak dapat bertahan hidup, sehingga mereka tidak mengkritik.

Para cendekiawan Jepang merasa sulit untuk menantang atau menentang sumber-sumber otoritas di mana mereka berada. Situasi di kalangan akademis Jepang adalah bahwa sumber otoritatif Jepang adalah teori-teori Barat yang mati-menyalin, dan hal ini telah diwariskan dari generasi ke generasi di dalam keluarga sumber otoritatif melalui hubungan antara sumber otoritatif dan murid-murid dan siswa-siswa junior mereka, serta melalui hubungan antara guru dan siswa.

Di kalangan akademis Jepang, tidak mungkin untuk menentang teori-teori sumber otoritas karena jika Anda menentangnya, Anda akan menghadapi retribusi dalam hal personil. Dengan kata lain, jika Anda tidak patuh, Anda tidak akan mendapatkan jabatan akademik dan tidak akan dapat bertahan sebagai seorang akademisi.

Para cendekiawan Jepang menghabiskan seluruh waktu mereka untuk memperbaiki, memodifikasi, dan sedikit mengubah salinan mati teori Barat, atau membandingkannya dengan teori otoritatif lainnya. Mereka bekerja keras untuk menguraikan dan menafsirkan teori-teori Barat secara terperinci, yang seperti mencoba menguraikan Alkitab atau Sutra. Singkatnya, teori-teori Barat dianggap sebagai teks-teks kitab suci yang otoritatif.

Hal ini karena para profesor/otoriter di universitas-universitas kolonial yang mengendalikan personil jabatan akademis di Jepang telah mati-matian menyalin teori-teori Barat tersebut, dan para cendekiawan Jepang mengikuti teladan mereka untuk menunjukkan kesetiaan mereka kepada mereka.

Singkatnya, bagi para sarjana Jepang, teori dan argumen mereka dalam makalah dan publikasi lainnya merupakan batu loncatan untuk menentukan apakah mereka setia atau tidak kepada sumber-sumber otoritas di mana mereka berada. Bagi cendekiawan Jepang, penting untuk menentukan apakah sumber otoritas mereka pada dasarnya sama dengan sumber otoritas mereka atau tidak, atau apakah mereka mewarisi argumen yang sama dari sumber otoritas mereka atau tidak, sementara argumen yang mereka buat dalam makalah mereka adalah kepentingan sekunder.

Bagi sarjana Jepang, apa yang dianjurkan oleh sumber otoritas Barat dan guru-guru mereka serta pendahulu mereka yang mengandalkannya dan mencoba menirunya adalah hal yang sangat penting.

Fakta bahwa isi makalah seorang sarjana Jepang adalah salinan mati dari sumber otoritas Barat dan sedikit perbaikan di atasnya adalah bukti bahwa dia adalah anggota kelompok akademisi Jepang, terutama sumber otoritas. Gaya makalahnya menunjukkan bahwa dia setia dan dilindungi oleh sumber otoritas. Namun, ada faksi-faksi yang berbeda karena perbedaan konten yang kecil.

3. Otoritarianisme yang didominasi perempuan.
Otoritarianisme orang Jepang dalam beberapa hal dicirikan oleh superioritas wanita.

Hal ini terkait dengan rasa perlindungan diri dan prinsip keniscayaan, bahwa dengan bersandar pada otoritas, keselamatan diri sendiri terjaga dan seseorang dapat hidup tanpa ekses apa pun.

Hal ini juga terkait dengan gagasan mencari rasa persatuan dengan arus utama, bahwa jika Anda tidak bersama arus utama, Anda kesepian dan sunyi.

Atau ada hubungannya dengan keinginan untuk bersandar pada seseorang yang lebih besar, untuk dimanjakan dan bergantung pada orang lain, mentalitas meminta.

Ada juga aspek perasaan bersatu dengan sesuatu yang berwibawa, yang membuat Anda merasa seperti Anda dapat mendukung tulang punggung spiritual Anda, yang membuat Anda merasa lebih besar dan, untuk pertama kalinya, memberi Anda keberanian untuk berbicara di depan umum.

Dalam kasus pria, mereka mencoba untuk menghancurkan atau menghancurkan teori-teori yang ada dan menyemai teori mereka sendiri. Mereka berusaha untuk menentang dan menghancurkan otoritas, untuk bebas, dan dalam beberapa kasus, untuk menjadikan diri mereka sebagai figur otoritas baru dan membuat orang lain mendengarkan mereka.

Sebaliknya, wanita bertujuan untuk mengikuti figur otoritas yang ada dengan patuh pada figur otoritas yang ada dan untuk menggantikan figur otoritas sebagaimana adanya, dengan setia menggantikannya. Singkatnya, mereka tidak mencoba untuk melawan sumber otoritas keluarga tempat mereka berasal, tetapi mencoba untuk mewarisi teori-teori sumber otoritas yang ada sebagaimana adanya.

Dalam hal ini, sikap yang dianut oleh para sarjana Jepang jelas-jelas merupakan sikap gender yang berpihak pada pembela, dan didominasi oleh perempuan.

4. Perbedaan antara otoritarianisme basah, keibuan dan otoritarianisme kering, paternalistik

Definisi otoritarianisme Jerman, yang secara tradisional didefinisikan sebagai otoritarianisme di Barat, dan otoritarianisme Jepang yang diuraikan di atas, dianggap sangat berbeda isinya, meskipun mereka menggunakan istilah otoritarianisme yang sama.

Otoritarianisme Jerman dapat dilihat sebagai rantai hubungan hierarkis perintah dan kepatuhan. Singkatnya, rantai komando hirarkis diikuti secara ketat, tepat, dan mekanis; perintah atasan adalah mutlak bagi bawahan, dan kepatuhan terhadap perintah itu setepat mungkin telah menjadi tujuan diri dalam pikiran mereka. Bagi mereka, adalah suatu kesenangan baik bagi yang memberi perintah maupun yang mematuhinya, bahwa instruksi dan aturannya menyeluruh dan langsung, dari atas sampai ke bawah.

Sikap ini adalah sikap di mana atasan memandang bawahan dengan mata meremehkan, sebagai alat dan instrumen untuk mencapai tujuan mereka sendiri. Ini juga berarti bahwa dogma, konvensi, dan bentuk-bentuk yang ditetapkan oleh atasan bertujuan untuk menembus ke bawah dengan cara fundamentalis sebagai ajaran mutlak dari atas ke bawah, secara mekanis dan tepat. Masyarakat secara keseluruhan dipandang sebagai transmisi instruksional yang besar, sebuah mesin, perangkat roda gigi untuk supremasi, seperti mekanisme perangkat raksasa.

Ini adalah otoritarianisme yang kering, didominasi laki-laki, paternalistik, dan kering sejalan dengan fundamentalisme Kristen tentang Allah Bapa, dan otoritarianisme Jerman dapat disebut

otoritarianisme kering, otoritarianisme paternalistik dan paternalistik.

Otoritarianisme Jepang, di sisi lain, berakar pada keinginan untuk mempertahankan diri, keamanan pribadi, dan rasa persatuan dengan menjadikan diri sebagai anggota arus utama. Singkatnya, mereka ingin menjadi bagian dari lingkaran basah atau kelompok yang dipimpin oleh sumber yang berwibawa, dan mereka ingin menjadi anggota lingkaran atau kelompok itu. Dengan menjadi anggota kelompok sumber otoritas, dia ingin menjadi anggota lingkaran sumber otoritas dan menikmati kehangatan perlakuan istimewa mereka. Mereka ingin sumber otoritas menjamin keselamatan dan melindungi mereka, dan mereka ingin memuaskan semangat permintaan dan kesenangan mereka.

Ketika Anda berada di luar lingkaran yang dipimpin oleh sumber otoritas, keselamatan pribadi Anda tidak terjamin. Mereka memiliki keinginan yang kuat untuk menjamin keselamatan mereka dengan mengikuti nasihat figur otoritas.

Dengan bergabung dengan kelompok sumber otoritas, afiliasi, dan bergabung dengan kami, mereka dijamin rasa persatuan yang eksklusif dan merasa seperti berada dalam kelompok keluarga semu yang hangat.

Dalam hal ini, otot otoritatif muncul sebagai entitas keibuan, basah, dan dalam hal memuaskan keinginan orang Jepang untuk dimasukkan ke dalam ibu, yang besar dan hangat, dan memiliki rasa kesatuan satu sama lain, otoriterisme Jepang dapat disebut otoriterisme basah, otoriterisme keibuan dan keibuan.

Secara tradisional, kedua jenis otoritarianisme ini telah digunakan secara membingungkan di Jepang, tanpa ada perbedaan yang dibuat di antara keduanya. Atau lebih tepatnya, istilah otoritarianisme masih secara eksklusif digunakan di Jepang saat ini untuk merujuk pada otoritarianisme paternalistik kering, seperti dalam kasus Jerman, dan tidak cukup banyak pemikiran yang diberikan kepada otoritarianisme maternal basah. Mulai sekarang, mereka perlu dilihat secara terpisah sebagai hal yang terpisah.

5. tentang otoritarianisme dan kebanggaan

Kaum otoriter pada umumnya bangga. Alasan mengapa mereka ingin menjadi otoriter berkaitan dengan keinginan mereka untuk memposisikan diri mereka tinggi. Tanda lain dari otoritarianisme adalah keinginan untuk meninggikan diri sendiri dalam hal pendidikan dan kualifikasi seseorang pada kencan buta pernikahan.

Orang Jepang telah bekerja keras untuk disebut sebagai yang terbaik di dunia, untuk bergabung dengan jajaran negara-negara top, untuk merendahkan negara-negara Asia lainnya, dan untuk membuat perbedaan, seperti di Barat. Keinginan orang Jepang untuk berada di tingkat teratas juga bisa disebut otoritarianisme, karena mereka mendambakan otoritas tinggi yang datang dengan reputasi kelas satu.

Pertama kali diterbitkan pada tahun 2006

Pria dan Wanita

Kepribadian mana yang lebih basah (atau lebih kering), pria atau wanita?

(c)1999-2005Pertama kali diterbitkan

Temuan-temuan tentang kepribadian dan sikap kering/basah dibandingkan dengan teori-teori yang sudah ada tentang perbedaan gender dalam pola perilaku antara pria dan wanita, dan dirangkum dalam sebuah tabel. Hasilnya adalah sebagai berikut: “Dominasi wanita” = “basah” dan “dominasi pria” = “kering”.
Kami juga merangkum hasil survei online dari beberapa item survei kering/basah untuk menentukan item mana yang lebih “feminin” di sebelah kiri atau kanan. Hasilnya menunjukkan bahwa “feminin” = “basah”.
Kami juga mengubah beberapa item survei menjadi tes psikologi dan menganalisis hasilnya. Dalam hal ini, tidak banyak perbedaan gender dalam tren respons.

Pada bagian berikut, perbedaan jenis kelamin dalam aspek perilaku interpersonal antara pria dan wanita dijelaskan dalam hal dimensi basah versus kering.

(Untuk detail lebih lanjut tentang konten di atas, lihat bagian Sumber Daya).

Basah dan Nilai Biologis Perilaku (Tabel Ringkasan)

Tabel_52

Basah Kering dan Hubungan Gender

2003.3-2005.3 Pertama kali diterbitkan

Kami percaya bahwa hubungan pria-wanita di mana pria dan wanita tertarik satu sama lain dengan ketertarikan seksual dapat dikatakan basah, karena mereka berada dalam kedekatan dan ketertarikan timbal balik.

Hubungan interpersonal yang basah dapat dipandang berorientasi

pada kedekatan dan ketertarikan timbal balik, tetapi jika kita menerapkan temuan ini pada hubungan antara pria dan wanita, kita dapat mengatakan bahwa setiap hubungan pria-wanita yang secara genetik ditentukan untuk saling tertarik satu sama lain pada dasarnya basah.

Pertama, heteroseksual, pria dan wanita, saling tertarik satu sama lain, tertarik secara seksual satu sama lain, dan berusaha untuk menjadi intim dan saling mencintai. Dengan demikian, memasuki hubungan romantis itu basah, karena berorientasi pada ketertarikan dan keterikatan satu sama lain.

Hubungan heteroseksual juga berorientasi pada penemuan kualitas dan kemampuan pada orang lain yang tidak mereka miliki dan memasuki hubungan yang saling bergantung, seperti dalam kasus pasangan yang sudah menikah. Dengan demikian, hubungan ini bersifat basah, sampai-sampai berorientasi untuk bersandar dan bergantung satu sama lain.

Lebih jauh lagi, di tengah-tengah hubungan romantis antara pria dan wanita, hubungan seks dan prokreasi tidak dapat dihindari. Pendahuluan untuk seks membutuhkan kontak kulit ke kulit, belaian, dan kontak satu sama lain, yang membawa perasaan basah. Selain itu, berciuman adalah interkoneksi dan penyatuan antara mulut, dan seks yang sebenarnya adalah interkoneksi dan penyatuan alat kelamin, dan tindakan yang berorientasi pada penyatuan timbal balik seperti itu basah. Selain itu, air liur saat berciuman, air mani saat berhubungan intim, dan cairan cinta yang dikeluarkan saat berhubungan seks semuanya adalah lendir yang lengket, dan dalam hal ini, juga terkait dengan basahnya titik lengket bersama. Klimaks seks juga sebagian besar didasarkan pada rasa kesatuan dengan orang lain, dan terkait dengan hubungan interpersonal basah yang menghargai kesatuan dan perpaduan dengan orang lain.

Selain itu, melalui pernikahan, seorang pria dan wanita menjalankan rumah tangga bersama dengan rasa kesatuan satu sama lain, dan pernikahan semacam itu dapat dikatakan memiliki kesatuan timbal balik dan sifat bersama dan kolektif, yang semuanya terkait dengan hubungan interpersonal basah.

Sifat dan Basahnya Cinta, Pernikahan dan Seks

2006.01-2006.07Pertama kali diterbitkan

Cinta dan pernikahan dapat dikatakan basah, karena mereka bertujuan untuk menyatukan dan menyatukan pria dan wanita satu sama lain, seperti yang ditunjukkan oleh fakta bahwa kata-kata seperti “cut” dan “break up” adalah kata-kata NG dalam pernikahan.

Cinta itu basah, karena hubungan psikologis antara pria dan wanita tertentu bertujuan untuk menjadi intim, saling terikat satu sama lain, disatukan oleh seks, dll.

Ketika seseorang memasuki hubungan romantis, dapat dikatakan bahwa hubungan interpersonal menjadi lebih basah, karena mereka sering bertukar e-mail, kunjungan, dan bersosialisasi, bukannya sikap kering dan ceroboh.

Pernikahan, di mana hubungan asmara menjadi stabil dan permanen, dan kedua belah pihak memasuki hubungan suami-istri dan bekerja keras untuk membuat anak, juga basah karena tujuannya adalah untuk mencapai persatuan dan kesatuan jangka panjang dan stabil dalam hubungan timbal balik.
Misalnya, jika Anda mengatakan “putus” atau “terputus” pada upacara pernikahan, dikatakan sebagai pertanda buruk dan dianggap sebagai kata sial.

Dalam hal ini, baik “putus” dan “terputus” haruslah kata-kata yang mengekspresikan kekeringan.

Seks, yang merupakan proses membuat anak, juga basah dalam arti bahwa pria dan wanita bersatu dengan merapatkan alat kelamin mereka dengan lendir satu sama lain, dan juga dalam arti bahwa mereka mengalami orgasme bersama.

Juga, basah dalam arti bahwa sperma yang dikirim oleh pria yang

merapat dengan sel telur wanita yang menyambutnya untuk membuahinya juga basah dalam arti bahwa hal itu menyebabkan penyatuan dan penyatuan.

Bagi seorang anak yang lahir dari pernikahan dan hubungan seks, yang paling penting adalah kedua orang tuanya rukun satu sama lain dan secara psikologis bersatu dan selaras satu sama lain.

Dalam hal ini, esensi cinta dan pernikahan adalah penyatuan basah antara pria dan wanita.

Pertama kali diterbitkan pada tahun 2006

Pembebasan Pria Jepang (Kritik terhadap Studi Wanita dan Feminisme Jepang)

2000/07 - Pertama kali diterbitkan.

Temuan tentang kepribadian dan sikap kering/basah dicocokkan dengan karakter nasional Jepang dan pola perilaku wanita, dan korelasi antara "Jepang = basah = dominasi wanita" diturunkan. Temuan ini bertentangan langsung dengan pandangan yang berlaku bahwa Jepang adalah masyarakat yang didominasi pria di mana kekuatan wanita lebih besar daripada pria, dan bahwa pria yang tertindas dan ditargetkan untuk emansipasi dalam masyarakat Jepang.

Untuk informasi lebih lanjut, silakan merujuk ke karya penulis tentang "Pembebasan Pria Jepang".

Kebutuhan dan Perbedaan Gender dalam Dryway dan Wetway

November 2009 Pertama kali diterbitkan.

Dia menyatakan bahwa jika manusia, umat manusia, ingin bertahan hidup, harus ada jalan kering bagi pria untuk pergi dan jalan basah bagi wanita untuk pergi.

Agar manusia, umat manusia, dapat bertahan hidup.

- Basah = jalan cair = wanita.
Kering = jalan gas = pria

Tidak cukup hanya memiliki salah satu dari dua jalan tersebut, tetapi keduanya diperlukan untuk bertahan hidup. Hal ini dibuktikan oleh fakta bahwa sebagai hasil evolusi manusia, pria dan wanita telah dibedakan dan telah memiliki kepribadian kering dan basah yang kontras yang saling melengkapi.
Hal ini diperlukan untuk menggunakan mereka dengan cara yang berbeda sesuai kebutuhan.
Inilah alasan sebenarnya, mengapa perbedaan gender antara pria dan wanita diperlukan.

Pria, wanita dan kelembaban sosial

November 2009 Pertama kali diterbitkan.

Dia menyatakan bahwa pria memainkan peran dehumidifier sosial dan wanita memainkan peran humidifier dalam masyarakat manusia.

Pria memainkan peran dehumidifier sosial, membuat masyarakat kering, dan peran dehumidifier sosial.

Wanita berperan sebagai pelembab sosial, yang membuat masyarakat menjadi lembab.

Lainnya

Penggunaan Web untuk Survei

(c)2001.2 Pertama kali diterbitkan

Kuesioner berbasis web telah memainkan peran utama dalam menjelaskan pola perilaku kering dan basah. Diharapkan bahwa kuesioner berbasis web secara bertahap akan menjadi lebih populer di masa depan. Kami telah merangkum keuntungan dan kerugian menggunakan web untuk kuesioner, serta pengetahuan dan prospek masa depan teknologi ini.

Dalam halaman ini, keuntungan dan kerugian menggunakan web untuk kuesioner dalam psikologi dan sosiologi, serta pengetahuan dan prospek masa depannya, dirangkum secara singkat.

1.
(Peralatan)
Anda dapat mengumpulkan responden dalam jumlah besar dengan membuka halaman kuesioner dan mendaftarkannya ke mesin pencari dan sebagainya.
Tanpa kertas dan tidak memerlukan waktu dan biaya pengiriman surat. Bebas dari kendala fisik.
Dapat dilakukan dengan anggaran yang rendah. Kita tidak perlu membayar untuk pencetakan, pengiriman surat, pengkodean, atau

mempekerjakan pekerja paruh waktu. Anda dapat menggunakan layanan situs web gratis.
Anda dapat menjawab kuesioner kepada siapa saja yang terhubung ke jaringan.

Anda dapat menjawab kuesioner kepada siapa saja dalam jaringan. Tidak perlu mengkode hasilnya. Tidak perlu mengkode hasil dari survei. Anda dapat langsung memanfaatkan hasil respon sebagai data online.
Kita dapat secara otomatis memeriksa kelalaian dan entri yang tidak sesuai untuk semua jawaban hanya dengan sedikit modifikasi pada program CGI yang menerima jawaban.
Anda dapat mengotomatisasi respons terhadap pertanyaan bersyarat. Dengan memodifikasi program CGI, kita dapat memungkinkan untuk secara otomatis menanggapi pertanyaan bersyarat seperti "Hanya mereka yang menjawab "ya" untuk pertanyaan "tidak. ○" yang dapat menjawab pertanyaan ini. Dengan menambahkan beberapa modifikasi pada pembuatan pertanyaan dan penerimaan jawaban CGI, sistem dapat secara otomatis memandu responden ke item pertanyaan yang sesuai, seperti "Hanya mereka yang menjawab "ya" untuk pertanyaan "tidak". ○ pertanyaan, silakan jawab pertanyaan ini.
Jawaban-jawaban tersebut bersifat interaktif dan menyenangkan bagi responden. Fakta bahwa jawaban atas pertanyaan bersifat interaktif dan menyenangkan bagi responden.
Kemampuan untuk mengelola jawaban dan mengubah atau membuat pertanyaan baru dari mana saja dalam jaringan merupakan keuntungan besar.

(Aspek analitis)
Dengan membangun program CGI analisis respons sederhana, Anda dapat segera merangkum hasil agregat data hingga saat itu hanya dengan mengakses dan memuat ulang halaman analisis. Status tanggapan pada waktu tertentu (jumlah responden, atribut responden, isi tanggapan, dll.). Secara khusus, berapa banyak orang yang merespons, distribusi atribut seperti jenis kelamin dan usia, konten dan tren tanggapan, dll.) dapat dilihat sekaligus. (misalnya, jumlah responden, distribusi atribut seperti jenis kelamin dan usia, isi dan tren tanggapan, dll.) dapat diketahui secara instan dalam sekali tembak.
Karena program CGI yang melakukan pengujian statistik terhadap hasil agregat dapat dibuat dengan relatif mudah, maka mudah untuk

mengetahui item-item survei mana yang menunjukkan perbedaan yang signifikan atau sedang dalam proses menunjukkan perbedaan yang signifikan segera setelah Anda mengakses halaman program CGI untuk analisis. Anda tidak perlu menunggu sampai Anda memasukkan data ke dalam perangkat lunak analisis statistik dan memilih perintah analisis untuk mengetahui hasil seperti apa yang akan Anda dapatkan.

2.
Jika server yang membuka halaman web kuesioner sedang down, maka kuesioner tidak akan bisa dikerjakan sama sekali.
Karena data respon bersifat elektronik, maka data tersebut dapat dengan mudah hilang karena duplikasi waktu respon. Jika Anda tidak menyimpan cadangan data respon, data akan hilang dalam ribuan urutan sekaligus, dan Anda harus memulai lagi dari awal.
Diperlukan keterampilan untuk membuat program CGI (pemrograman dalam bahasa perl, dll.). Namun, dibandingkan dengan solusi yang kompleks untuk perusahaan, keterampilan ini cukup pada tingkat yang belum sempurna dan tidak memerlukan banyak waktu dan usaha untuk mempelajarinya.

3.
Survei berbasis web, bahkan tanpa pengambilan sampel secara acak, akan menghasilkan jumlah tanggapan yang tidak ditentukan dari seluruh negara hingga seluruh dunia. Dalam hal ini, harus dimungkinkan untuk memastikan variabilitas, keragaman, dan ketidakterkaitan responden.
Dengan tidak adanya pengambilan sampel secara acak, seperti dalam kasus metode pengambilan sampel signifikan konvensional, ada kelemahan karena tidak dapat menyimpulkan angka populasi secara statistik dari hasil survei dengan cara yang analog secara statistik.
Namun, dengan berulang kali membandingkan hasilnya dengan hasil pengambilan sampel secara acak, ditemukan bahwa jika tidak ada perbedaan, maka tidak diperlukan pengambilan sampel secara acak, yang akan sangat mengurangi waktu dan upaya yang diperlukan

untuk merekrut responden.
Dalam hal ini, dengan mengumumkan isi survei terlebih dahulu dan meminta tanggapan, maka dimungkinkan untuk menarik responden yang tertarik pada isi survei tertentu secara sempit. Responden yang serius dengan tema penelitian dapat dicentang sebagai mereka yang tertarik dengan topik penelitian. Responden adalah sejumlah orang yang tidak ditentukan yang tertarik pada suatu halaman melalui mesin pencari atau cara lain. Metode ini tidak jauh berbeda dengan survei psikologi sosial tradisional, di mana lembar respons diberikan kepada mahasiswa yang menghadiri kelas tentang minat mereka sendiri.
Kebetulan, semua hasil survei situs ini hingga tahun 2000 diperoleh dengan cara ini.

4.
Di masa mendatang, diperkirakan bahwa pemerintah pusat dan daerah akan mengkomputerisasi daftar penduduk dan melampirkan alamat e-mail ke data penduduk sebagai sarana komunikasi dan distribusi informasi administratif kepada penduduk.
Dari daftar penduduk yang memiliki alamat e-mail, target penduduk dipilih secara acak dengan alamat e-mail, dan data tanggapan dapat dikumpulkan hanya dengan meminta target penduduk yang telah diekstrak untuk menjawab melalui e-mail, dan meminta target penduduk untuk mengakses halaman web kuesioner yang telah ditentukan.
Pemerintah kota memberikan alamat e-mail kepada penduduk, dan peneliti memperoleh izin dari pemerintah kota dan secara acak mengambil sampel alamat e-mail dari buku besar database-nya, yaitu, pemerintah kota memberikan alamat e-mail kepada penduduk. Untuk mencegah survei yang tidak tepat, sebaiknya pemerintah kota meninjau kembali tujuan survei. Selain itu, pemerintah daerah harus membuat warga berjanji untuk tidak menggunakan alamat e-mail mereka untuk tujuan lain. Ketika izin diberikan, database pendaftaran penduduk diakses, dan pengambilan sampel acak dari pasangan nama dan alamat e-mail dilakukan. Responden diminta untuk mengakses halaman kuesioner web yang ditentukan dan menjawab dengan nama panggilan atau sejenisnya.
Sistem seperti itu belum ditetapkan, tetapi sudah pasti akan menjadi mungkin dalam waktu dekat dengan penyebaran teknologi informasi dan komunikasi yang cepat seperti Internet. Akibatnya, survei

berbasis web kemungkinan akan menjadi arus utama.

5.
Jika tidak ada keterkaitan antara isi survei dan penggunaan atau non-penggunaan Internet, penggunaan Web sebagai metode respons diharapkan tidak akan membiaskan hasil. Namun, pada saat ini (awal 2001), Internet belum tersebar luas seperti di masa lalu, terutama di daerah pedesaan, orang tua, dan masyarakat berpenghasilan rendah. Hal ini terutama berlaku di daerah pedesaan, kelompok usia lanjut dan berpenghasilan rendah. Oleh karena itu, hasil survei mungkin tidak mencerminkan pendapat kelompok-kelompok terbelakang ini ketika Internet digunakan untuk survei sosial dalam keadaan sekarang. Di sisi lain, tidak ada masalah dalam menggunakan web sebagai sarana untuk memperoleh data tentang sensitivitas psikologis dan fisiologis, yang tidak terkait dengan kesenjangan sosial.

6.
Sering kali, responden yang sama akan merevisi dan mengirimkan kembali jawabannya dua atau tiga kali setelah mengirimkannya. Untuk menangani duplikasi jawaban seperti itu, mintalah responden mengisi alamat e-mail dan nama panggilan mereka sehingga setiap jawaban dapat dibedakan dari yang lain. Selain itu, jika ada pola jawaban yang sangat mirip dengan pola jawaban yang akan datang, data jawaban harus direkam secara otomatis, dan kemudian data jawaban tersebut dapat disebarkan sebagai penanggulangan terhadap jawaban yang menyesatkan yang meniru beberapa responden oleh satu orang.
Selain itu, jika Anda memeriksa responden duplikat pada saat tanggapan, file data mungkin hilang ketika banyak tanggapan yang tumpang tindih sekaligus. Oleh karena itu, ketika jawaban dicatat, duplikat diperbolehkan untuk menulis data hanya sekali tanpa memikirkannya. Program CGI terpisah untuk analisis harus dibuat untuk memeriksa duplikat nantinya untuk membuat data menjadi unik.

Definisi "Kering-Basah" dalam Kamus Bahasa Jepang

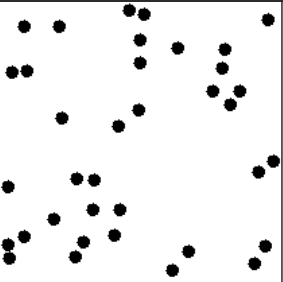
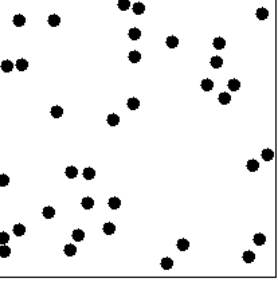
Apa yang secara tradisional diartikan dengan istilah "kering-basah"? Berikut ini adalah ringkasan dari kamus bahasa Jepang milik penulis sendiri.
Kojien edisi ke-4 1991Iwanami Shoten (kamus bahasa Jepang)
kering (terutama sebagai lawan dari kering)
1 Penampilan kekeringan. Keadaan menjadi kering.
2 Bahwa Anda telah membagi-bagi sesuatu. Rasional dan realistis, tidak emosional Kejam.
Basah.
Keadaan pikiran yang rapuh. Rapuh secara emosional.
Kamus Bahasa Jepang 1989Kodansha
kering (terutama sebagai lawan dari kering)
1 Penampilan kering. Penampilan yang kering.
2 Keadaan yang tidak berasa dan tidak menarik.
3 Sesuatu yang tipis dan kering.
4 (untuk minuman beralkohol) kekeringan.
Basah.
Keadaan terobsesi dengan kebenaran, kemanusiaan, dll. Keadaan menjadi sentimental.
Daikyusen 1995 Shogakukan
kering (terutama sebagai lawan dari kering)
1 Tidak ada kelembaban. Kandungan air yang rendah. Dan seperti apa adanya.
2 Mereka apa adanya, tanpa penampilan apa pun. Juga, seperti apa adanya. Kusam dan tidak berasa.
2a. Menjadi dingin dan hambar. Mengabaikan sentimentalitas atau perasaan manusia, dan secara rasional terlepas. Juga, ini berarti memotongnya secara rasional tanpa digerakkan oleh sentimentalitas atau perasaan manusia.
3 Kekeringan, seperti pada minuman keras Barat.
Basah.
1 Basah atau lembap. Dan cara melakukannya.
2 Sentimental. Dalam bahasa Inggris, artinya "seperti apa adanya" (dalam bahasa Inggris, "sentimental").

Dasar-dasar Terminologi Modern 1997 oleh Jiyuukokinsha
kering (terutama, sebagai lawan dari kering)
1 Kering.
2 Tidak adanya alkohol.
3 (dalam penggunaan bahasa Jepang) sikap hidup yang terbagi-bagi dan linier, suatu jenis pemikiran dan perilaku.
4 Minuman keras kering.
Basah.
Tidak disebutkan.
Shinmei Nyugaku Kamus Bahasa Jepang Edisi Ketiga 1981 Sanseido
kering (terutama sebagai lawan dari kering)
1-Kering.
2-1 Cara seseorang melakukan segala sesuatu dengan mudah dan terpecah-pecah, tanpa memperhatikan adat istiadat dan perasaan hidup yang berlaku.
2-2 Tidak berselera. Kusam dan tidak menarik.
3-1 Menghindari penyajian minuman beralkohol pada pertemuan-pertemuan.
3-2 Mengacu pada minuman keras barat tanpa pemanis.
Basah.
Secara emosional rapuh dan sentimental.

Definisi gas, cairan, gaya antarmolekul, dll. dalam kamus sains konvensional

Bagaimana gas, cairan, gaya antarmolekul, dll. telah didefinisikan dalam bidang sains tradisional?
Berikut ini adalah ringkasan dari kamus ilmu pengetahuan milik penulis sendiri.

Kamus Fisika, edisi revisi 1992, diterbitkan oleh Baifukan
Cairan
Materi makroskopis ada dalam bentuk gas, cair, atau padat, dan dicirikan oleh fakta bahwa, seperti gas, ia bebas berubah bentuk

tergantung pada wadahnya, tetapi tidak seperti gas, volumenya hampir konstan. Wadah tidak perlu ditutup rapat, seperti dalam kasus gas, dan tekanan yang jauh lebih tinggi diperlukan untuk memampatkan cairan daripada dalam kasus gas.
Secara mikroskopis, molekul-molekul (atau atom-atom) yang merupakan partikel-partikel penyusun cairan bergerak pada jarak yang hampir konstan dari molekul-molekul (atau atom-atom) di sekelilingnya, mengerahkan gaya yang kuat satu sama lain.
Secara lokal, untuk jangka waktu yang singkat, partikel-partikel tersebut dianggap mengasumsikan susunan seperti padatan, yang kemudian dipindahkan untuk membentuk susunan seperti padatan lainnya. Bahkan, untuk fenomena yang terjadi dalam waktu singkat, cairan juga berperilaku seperti padatan.

Gas
Materi makroskopik ada dalam bentuk gas, cairan, atau padatan, tetapi karakteristik gas tidak hanya bentuknya bebas berubah dari satu wadah ke wadah lainnya, tetapi juga jika tidak terkurung dalam wadah, volumenya akan mengembang dengan kecepatan apa pun. Tekanan untuk mengembang meningkat seiring dengan volume gas yang lebih kecil dan suhu yang lebih tinggi.
Sifat gas ini disebabkan oleh fakta bahwa energi kinetik molekul atau atom yang menyusun gas begitu besar sehingga mereka hampir bebas terbang, mengatasi daya tarik timbal balik mereka.
Selain gas biasa, elektron, misalnya, yang merupakan pembawa arus listrik dalam logam, dapat dianggap dalam pengertian yang sama sebagai pembentuk gas. Dalam hal ini, ekspansi gas elektron ditahan oleh daya tarik listrik yang diberikan oleh inti pada elektron.

Tabel_1

Pergerakan basah orang dan benda = saling berdekatan (penyatuan/peleburan), pemukiman (settlement)	Pola Pergerakan D” pergerakan kering orang dan benda = saling terpisah, pergerakan

Kembali ke halaman atas.

Tabel_2

Pola Operasi W	Pola Operasi D

Kembali ke halaman atas.

Tabel_3

Hukum Manusia. (1) Ketika kita bertemu, memukul, atau menyentuh pola gerakan D. Kering (Dry, menjadi kering.) Ketika kita bertemu, memukul, atau menyentuh pola gerakan W, kita merasa kering (dry). (2) Ketika pola gerakan W ditemui, dipukul, atau disentuh, maka pola gerakan tersebut terasa basah (wet). Ketika Anda menjumpai, memukul, atau menyentuh pola gerakan W, Anda merasa “basah” (wet). Pola Gerak D dan Pola Gerak W adalah pola universal yang umumnya diterapkan pada pergerakan molekul, kelompok benda, dan hubungan manusia.

Untuk kembali ke halaman atas.

Tabel_4

Perspektif analisis	Pola Operasi W	Pola Operasi D
1.	berdampingan	diskrit
(1) Untuk mendekati.	Menggigit. Mendekati.	Untuk pergi. Untuk melepaskan diri.
(2) Koneksi.	Kesinambungan. Untuk terhubung. Untuk melekat.	(Untuk melepaskan diri).

(3) Implantasi.	Menempel. Untuk menempel.	Untuk dikupas.
(4) Untuk melekat.	Untuk melekat. Untuk melekat.	Untuk memisahkan.
(5) Untuk mengumpulkan.	Berkumpul. Kepadatan.	Menyebarkan. Kepadatan rendah.
(6) Satu.	Untuk bersatu dan bergabung. Untuk menjadi satu.	Untuk menjadi terpisah. Untuk menjadi independen satu sama lain.
(7) Sama.	Menjadi sama.	Menjadi berbeda. Berada pada jalur yang berbeda.
2.	kecepatan lambat	kecepatan tinggi
(1) Kecepatan	Menjadi lambat.	Menjadi cepat.
Contoh.	Gerak molekul cairan. Kue beras yang baru dibuat.	Gerak molekul gas. Butiran gel silika, kelereng.

Kembali ke halaman atas.

Tabel_5

Perspektif analisis	Pola Operasi W	Pola Operasi D
(1) Untuk mendekati.	Menggigit. Mendekati.	Untuk pergi. Untuk melepaskan diri.
(2) Koneksi.	Kesinambungan. Untuk terhubung. Untuk melekat.	(Untuk melepaskan diri).
(3) Implantasi.	Menempel. Untuk menempel.	Untuk dikupas.
(4) Untuk melekat.	Untuk melekat. Untuk melekat.	Untuk memisahkan.
(5) Untuk mengumpulkan.	Berkumpul. Kepadatan.	Menyebarkan. Kepadatan rendah.
(6) Satu.	Untuk bersatu dan bergabung. Untuk menjadi satu.	Untuk menjadi terpisah. Untuk menjadi independen satu sama lain.
(7) Sama.	Menjadi sama.	Menjadi berbeda. Berada pada jalur yang berbeda.
(8) Kecepatan	Menjadi lambat.	Menjadi cepat.
Contoh.	Gerak molekul cair. Kue beras yang baru dibuat.	Gerak molekul gas. Butiran gel silika, kelereng.

Kembali ke halaman atas.

Tabel_6

Molekul cair (basah) = Pola gerak W	Molekul gas (kering) = Pola gerak D
kolektivisme	individualisme
restriksiisme	liberalisme
Anti-Privasi	Menghormati privasi
I…	I…

Kembali ke halaman atas.

Tabel_7

	Basah (cair)	**Kering (gas)**
[A]	**[Berorientasi Kedekatan]**	
[A1]	**Mengidentifikasi dan berbagi posisi dengan partikel lain**	

[A1.1]	Kolektivisme Berkumpul bersama dan mencoba bergerak bersama sebagai unit yang kohesif.	Individualisme. Berusaha bergerak secara mandiri dan terpisah tanpa saling mendekati.
[A1.2]	Orientasi kerumunan Berkerumun ke dalam area kecil satu sama lain.	Orientasi distribusi area yang luas Tersebar di area yang luas satu sama lain.
[A1.3]	Orientasi keseragaman (homogenitas). Menjadi dekat dan identik (keseragaman) dalam posisi satu sama lain.	Menghormati keragaman (orientasi heterogen). Mereka secara bervariasi terletak terpisah satu sama lain.
[A1.4]	Orientasi Nada Berusaha menyelaraskan posisi mereka dalam keberadaan satu sama lain.	Orientasi antituning. Tidak berusaha menyelaraskan posisi mereka dalam eksistensi satu sama lain.
[A1.5]	Orientasi arus utama (otoritarianisme) Mencoba untuk mencapai titik mainstream tentang posisi seseorang dalam eksistensi.	Orientasi non-arus utama (anti-otoritarianisme) Bersedia menjadi minoritas tentang posisi eksistensi seseorang.
[A2]	**Konstruksi hubungan dengan partikel lain**	
[A2.1]	Berorientasi pada hubungan Berusaha untuk pergi ke partikel lain.	Orientasi non-relasi Mencoba pergi ke ruang di mana tidak ada partikel lain.
[A2.2]	Orientasi Relasional Untuk memiliki keterkaitan dengan partikel lain.	Orientasi Non-Relasional Tidak memiliki hubungan dengan partikel lain. (Untuk memutuskan hubungan.)
[A3]	**Kebebasan Bergerak.**	
[A3.1]	[A3.1] Terikat oleh gaya gravitasi tarik-menarik yang bekerja antara satu sama lain dan tidak dapat bergerak bebas.	Liberalisme. Mereka bisa bergerak bebas tanpa ada daya tarik satu sama lain.
[A4]	**Penentuan pergerakan sendiri.**	
[A4.1]	Orientasi Saling Bergantung Ketergantungan satu sama lain oleh daya tarik yang bekerja di antara mereka. (Saling bersandar satu sama lain.)	Berorientasi pada kemandirian (kemandirian). Mereka bertindak secara independen dan mandiri satu sama lain, tanpa daya tarik di antara mereka.
[A4.2]	Berorientasi sebaliknya Daya tarik gravitasi di antara mereka tidak dapat menentukan arah perjalanan mereka secara independen.	Orientasi Otonom Mampu menentukan arah perjalanan Anda sendiri.
[A5]	**Privasi.**	
[A5.1]	Anti-Privasi Menyerang privasi satu sama lain untuk saling dekat dan melekat satu sama lain. (Ketidakmampuan untuk memiliki ruang pribadi.)	Menghormati privasi. Untuk saling menjauh dari satu sama lain sehingga Anda dapat memiliki ruang pribadi Anda sendiri.
[A6]	**[memastikan kejelasan dan rasionalitas latihan]**	
[A6.1]	[A6.1] orientasi kabur Gaya tarik menarik gravitasi antara satu sama lain menyebabkan arah perjalanan seseorang menjadi tidak jelas.	Orientasi kejelasan (anti-ketidakjelasan) Mampu menjaga arah perjalanan Anda tetap jujur dan jelas.
[A6.2]	Orientasi Irasional Gaya tarik-menarik gravitasi di antara mereka, dalam hal arah perjalanan, tidak terbagi.	Orientasi Rasional. Mampu membuat arah perjalanan Anda masuk akal dan terbagi.
[A7]	**Memastikan keterbukaan kelompok**	
[A7.1]	[A7.1]	Orientasi Terbuka.

	Kelompok yang terbentuk tertutup ke luar. (Sebuah tegangan permukaan bekerja pada sebuah populasi).	Kelompok yang terbentuk terbuka ke luar. (Tidak ada tegangan permukaan dalam kelompok.)
[B]	**Orientasi gerakan, aktivitas, mobilitas.**	
[B1]	**Mengamankan Energi Dinamis dan Mobilitas**	
[B1.1]	[B1.1] Ketidakmampuan untuk bergerak secara spontan.	Orientasi Dinamis Harus mampu bergerak secara spontan.
[B1.2]	Berorientasi pada fiksasi Berusaha untuk menetap pada titik Anda berada.	Orientasi non-kemapanan (pergerakan/difusi) Berusaha bergerak terus-menerus tanpa menetap pada titik Anda berada.
[B1.3]	Orientasi Preseden Mencoba untuk tetap berada di ranah apa yang telah saya lakukan.	Berorientasi Kreativitas Mencoba bergerak ke wilayah yang tidak diketahui.

Untuk kembali ke halaman atas.

Tabel_8

	basah (yaitu kering)	**kering (terutama sebagai lawan dari kering)**
[A]	**[Orientasi kedekatan psikologis]**	
[A1]	**Mengidentifikasi dan berbagi posisi psikologis Anda dengan orang lain**	
[A1.1]	Kolektivisme Berkumpul bersama dan mencoba bergerak bersama sebagai unit yang kohesif.	Individualisme. Berusaha bergerak secara mandiri dan terpisah satu sama lain.
[A1.2]	[A1.3] Berkerumun ke dalam area kecil satu sama lain.	Orientasi distribusi area yang luas Tersebar di area yang luas satu sama lain.
[A1.3]	Orientasi keseragaman (homogenitas). Mencoba menyesuaikan satu sama lain ke dalam kerangka acuan yang seragam.	Menghormati keragaman (orientasi heterogenitas). Menghormati keragaman satu sama lain.
[A1.4]	Orientasi Simpatik Berusaha menyelaraskan tindakan yang diambil satu sama lain.	Orientasi anti-simpatik. Tidak mencoba menyelaraskan tindakan yang diambil satu sama lain.
[A1.5]	Orientasi arus utama (otoriter) Tentang pendapat yang Anda ambil (sudah diakui)	Orientasi non-arus utama (anti-otoriter) Bersedia menjadi minoritas atas pendapat yang Anda ambil.
[A2]	**Membangun Hubungan dan Relasi dengan Orang Lain**	
[A2.1]	Berorientasi pada Hubungan Berusaha memiliki hubungan positif dengan orang lain.	Tidak berorientasi pada hubungan Tidak mencoba memiliki terlalu banyak hubungan dengan orang lain.
[A2.2]	Orientasi Relasional Preferensi untuk menjalin hubungan dengan orang lain yang sudah terikat (terkait).	Orientasi Non-Hubungan. Tidak ada hubungan yang sudah ada sebelumnya dalam kaitannya dengan orang lain.
[A3]	**Kebebasan untuk memutuskan apa yang harus dilakukan.**	
[A3.1]	[A3.1] Mengatur perilaku satu sama lain.	Liberalisme Mencoba bergerak bebas satu sama lain. (Mencoba untuk bergerak bebas satu sama lain.)
[A4]	**Penentuan tindakan sendiri.**	
[A4.1]	Orientasi Saling Bergantung Saling bergantung satu sama lain. (Saling bersandar satu sama lain.)	Orientasi independen (mandiri). Bertindak secara mandiri dan saling mengandalkan diri sendiri.
[A4.2]	Berorientasi sebaliknya	Berorientasi otonomi

	Anda tidak membuat keputusan sendiri; Anda membiarkan orang-orang di sekitar Anda membuat keputusan untuk Anda.	Mampu mengambil keputusan sendiri.
[A5]	**Privasi.**	
[A5.1]	Anti-Privasi Tidak menghormati privasi satu sama lain.	Menghormati privasi. Menghormati privasi satu sama lain.
[A6]	**Kejelasan dan rasionalitas dalam tindakan.**	
[A6.1]	[A6.1] orientasi yang kabur Pendapat yang saya ambil tidak lugas dan jelas.	Berorientasi kejelasan (anti-kabur) Pendapat-pendapat yang saya ambil bersifat terus terang dan jelas.
[A6.2]	Orientasi Irasional Tidak dapat secara emosional memecah belah dan rasional tentang berbagai hal.	Orientasi Rasional. Bertindak secara emosional dan rasional sehubungan dengan berbagai hal.
[A7]	**Memastikan keterbukaan kelompok**	
[A7.1]	[A7.1] Lebih suka berada dalam kelompok tertutup.	Berpikiran terbuka. [A] Lebih suka berada dalam kelompok terbuka.
[B]	**Orientasi psikomotorik, aktivitas, dan gerakan**	
[B1]	**Mengamankan Energi Dinamis dan Mobilitas**	
[B1.1]	[B1.1] Jangan mencoba bergerak secara spontan.	Orientasi Dinamis Mencoba bergerak secara spontan.
[B1.2]	Berorientasi Fiksasi Mencoba untuk menjadi mapan di tanah atau organisasi tempat Anda berada.	Berorientasi non-kemapanan (gerakan dan difusi). Berusaha untuk bergerak terus-menerus tanpa menjadi mapan di tanah atau organisasi tempat Anda berada saat ini.
[B1.3]	Berorientasi pada preseden Mencoba untuk tetap berada di ranah apa yang telah saya lakukan.	Berorientasi pada Kreativitas Mencoba bergerak ke wilayah yang tidak diketahui.

Untuk kembali ke halaman atas.

Tabel_9

Molekul-molekul.	Basah (seperti cairan)	Kering (seperti gas)
(1) Untuk mendekati.	Menggigit. Mendekati.	Untuk meninggalkan. Untuk melepaskan.
(2) Koneksi.	Kesinambungan. Untuk terhubung. Untuk melekat.	(Untuk melepaskan diri).
(3) Implantasi.	Menempel.	Mengupas.
(4) Untuk melekat.	Untuk melekat.	Agar mudah ditangani. Untuk menjadi halus.
(5) Untuk berkumpul bersama.	Berkumpul. Kepadatan.	Menyebarkan. Kepadatan rendah.
(6) Satu.	Untuk bersatu dan menyatu.	Menjadi terpisah. Menjadi independen satu sama lain.
(7) Teman yang sama dan dekat.	Untuk menyelaraskan atau mendamaikan.	Untuk berbenturan atau berkonfrontasi.
Contoh	Kue beras yang baru ditumbuk	Butiran gel silika, kelereng.

Kembali ke halaman atas.

Tabel_10

Partikel-partikel (molekul -	Basah = basah.	Kering = kering.

lainnya).		
(1) Untuk mendekati.	Untuk mendekati.	Untuk bersikap acuh tak acuh.
(2) Hubungan.	Kesinambungan. Untuk terhubung. Untuk melekat. Untuk berbagi.	(Untuk memisahkan diri).
(3) Implantasi.	Untuk menempel. Untuk menempel.	Untuk meninggalkan dengan mudah. Untuk melepaskan. Untuk dilepaskan. Untuk dilepaskan. Untuk disingkirkan.
(4) Untuk melekat.	Untuk melekat.	Agar mudah ditangani. Untuk menjadi halus.
(5) Untuk mengumpulkan.	Berkumpul. Kepadatan.	Menyebarkan. Kepadatan rendah.
(6) Satu.	Untuk menyatukan dan mengintegrasikan. Untuk berkolaborasi.	Untuk menjadi terpisah. Untuk menjadi independen satu sama lain.
(7) Teman yang sama dan dekat.	Untuk menyelaraskan atau mendamaikan.	Untuk menjadi tidak selaras. Untuk berbenturan atau konflik.
Objek.	Kue beras yang baru ditumbuk	Butiran gel silika
manusia	Seorang anak dan seorang ibu. Sepasang kekasih.	Penumpang di kereta api yang kebetulan berada di kereta yang sama.

Kembali ke halaman atas.

Tabel_11

	basah (yaitu kering)	kering (terutama sebagai lawan dari kering)
[A]	[Orientasi kedekatan psikologis]	
[A1]	Mengidentifikasi dan berbagi posisi psikologis Anda dengan orang lain	
A1.1]	kolektivisme Berkumpul bersama dan berusaha bergerak bersama sebagai unit yang kohesif.	Individualisme. Berusaha bergerak secara mandiri dan terpisah satu sama lain.
[A1.2]	Orientasi kerumunan Berkerumun ke dalam area kecil satu sama lain.	Orientasi distribusi area yang luas Tersebar di area yang luas satu sama lain.
[A1.3]	Orientasi keseragaman (homogenitas) Mencoba menyesuaikan satu sama lain ke dalam kerangka acuan yang seragam.	Menghormati keragaman (orientasi heterogenitas). Menghormati keragaman satu sama lain.
[A1.4]	Orientasi Simpatik Berusaha menyelaraskan tindakan yang diambil satu sama lain.	Orientasi anti-simpatik. Tidak mencoba untuk menyelaraskan satu sama lain dalam tindakan yang mereka ambil.
A1.5]	Orientasi Arus Utama (Otoritarianisme) Tentang pendapat yang Anda ambil (sudah diakui)	Orientasi non-arus utama (anti-otoriter) Bersedia menjadi minoritas dalam pendapat yang Anda ambil.
[A2]	Membangun Hubungan dan Relasi dengan Orang Lain	
A2.1]	Berorientasi pada Hubungan Berusaha memiliki hubungan positif dengan orang lain.	Tidak berorientasi pada hubungan Tidak mencoba memiliki terlalu banyak hubungan dengan orang lain.
A2.2]	Orientasi Relasional Preferensi untuk menjalin hubungan dengan orang lain yang sudah terikat (terkait).	Orientasi Non-Hubungan. Tidak ada hubungan yang sudah ada sebelumnya dalam kaitannya dengan orang lain.
[A3]	Kebebasan untuk memutuskan apa yang harus dilakukan.	

A3.1]	Prinsip pengaturan Mengatur perilaku satu sama lain.	Liberalisme Mencoba untuk bergerak bebas satu sama lain. (Mencoba untuk bergerak bebas satu sama lain.)
[A4]	Penentuan tindakan sendiri.	
A4.1]	Orientasi saling bergantung Saling bergantung satu sama lain. (Saling bersandar satu sama lain.)	Orientasi independen (mandiri). Bertindak secara mandiri dan saling mengandalkan diri sendiri.
[A4.2]	berorientasi sebaliknya Anda tidak membuat keputusan sendiri; Anda membiarkan orang-orang di sekitar Anda membuat keputusan untuk Anda.	Berorientasi otonomi Mampu mengambil keputusan sendiri.
[A5]	Privasi.	
A5.1]	Anti-Privasi Tidak menghormati privasi satu sama lain.	Menghormati privasi. Menghormati privasi satu sama lain.
[A6]	Kejelasan dan rasionalitas dalam tindakan.	
A6.1]	Berorientasi pada Ambiguitas Pendapat yang saya ambil tidak lugas dan jelas.	Berorientasi pada kejelasan (anti-kabur) Saya terus terang dan jelas dalam pendapat yang saya ambil.
[A6.2]	Orientasi Irasional Tidak dapat secara emosional memecah belah dan rasional tentang berbagai hal.	Orientasi Rasional. Terpisah secara emosional dari berbagai hal dan bertindak secara rasional.
[A7]	Memastikan keterbukaan kelompok	
A7.1]	Berorientasi Tertutup Lebih suka berada dalam kelompok tertutup.	Berpikiran terbuka. [A] Lebih suka berada dalam kelompok terbuka.
[B]	Orientasi psikomotorik, aktivitas, dan gerakan	
[B1]	Mengamankan Energi Dinamis dan Mobilitas	
B1.1]	Berorientasi statis Jangan mencoba bergerak secara spontan.	Orientasi Dinamis Mencoba bergerak secara spontan.
[B1.2]	Berorientasi fiksasi Mencoba untuk menjadi mapan di tanah atau organisasi tempat Anda berada.	Berorientasi non-kemapanan (gerakan dan difusi). Berusaha untuk bergerak terus-menerus tanpa menjadi mapan di tanah atau organisasi tempat Anda berada.
B1.3]	Orientasi Preseden Mencoba untuk tetap berada di ranah apa yang telah saya lakukan.	Berorientasi Kreativitas Mencoba bergerak ke wilayah yang tidak diketahui.

Untuk kembali ke halaman atas.

Tabel_12

	basah (yaitu kering)	kering (khususnya sebagai lawan dari kering)
[A]	[Orientasi kedekatan psikologis]	
[A1]	Mengidentifikasi dan berbagi posisi psikologis Anda dengan orang lain	
A1.1]	kolektivisme Berkumpul bersama dan berusaha bergerak bersama sebagai unit yang kohesif.	Individualisme. Berusaha bergerak secara mandiri dan terpisah satu sama lain.
[A1.2]	Orientasi kerumunan Berkerumun ke dalam area kecil satu sama lain.	Orientasi distribusi area yang luas Tersebar di area yang luas satu sama lain.
[A1.3]	Orientasi keseragaman (homogenitas)	Menghormati keragaman (orientasi

	Mencoba menyesuaikan satu sama lain ke dalam kerangka acuan yang seragam.	heterogenitas). Menghormati keragaman satu sama lain.
[A1.4]	Orientasi Simpatik Berusaha menyelaraskan tindakan yang diambil satu sama lain.	Orientasi anti-simpatik. Tidak mencoba untuk menyelaraskan satu sama lain dalam tindakan yang mereka ambil.
A1.5]	Orientasi Arus Utama (Otoritarianisme) Tentang pendapat yang Anda ambil (sudah diakui)	Orientasi non-arus utama (anti-otoriter) Bersedia menjadi minoritas dalam pendapat yang Anda ambil.
[A2]	Membangun Hubungan dan Relasi dengan Orang Lain	
A2.1]	Berorientasi pada Hubungan Berusaha memiliki hubungan positif dengan orang lain.	Tidak berorientasi pada hubungan Tidak mencoba memiliki terlalu banyak hubungan dengan orang lain.
A2.2]	Orientasi Relasional Preferensi untuk menjalin hubungan dengan orang lain yang sudah terikat (terkait).	Orientasi Non-Hubungan. Tidak ada hubungan yang sudah ada sebelumnya dalam kaitannya dengan orang lain.
[A3]	Kebebasan untuk memutuskan apa yang harus dilakukan.	
A3.1]	Prinsip pengaturan Mengatur perilaku satu sama lain.	Liberalisme Mencoba untuk bergerak bebas satu sama lain. (Mencoba untuk bergerak bebas satu sama lain.)
[A4]	Penentuan tindakan sendiri.	
A4.1]	Orientasi saling bergantung Saling bergantung satu sama lain. (Saling bersandar satu sama lain.)	Orientasi independen (mandiri). Bertindak secara mandiri dan saling mengandalkan diri sendiri.
[A4.2]	berorientasi sebaliknya Anda tidak membuat keputusan sendiri; Anda membiarkan orang-orang di sekitar Anda membuat keputusan untuk Anda.	Berorientasi otonomi Mampu mengambil keputusan sendiri.
[A5]	Privasi.	
A5.1]	Anti-Privasi Tidak menghormati privasi satu sama lain.	Menghormati privasi. Menghormati privasi satu sama lain.
[A6]	Kejelasan dan rasionalitas dalam tindakan.	
A6.1]	Berorientasi pada Ambiguitas Pendapat yang saya ambil tidak lugas dan jelas.	Berorientasi pada kejelasan (anti-kabur) Saya terus terang dan jelas dalam pendapat yang saya ambil.
[A6.2]	Orientasi Irasional Tidak dapat secara emosional memecah belah dan rasional tentang berbagai hal.	Orientasi Rasional. Terpisah secara emosional dari berbagai hal dan bertindak secara rasional.
[A7]	Memastikan keterbukaan kelompok	
A7.1]	Berorientasi Tertutup Lebih suka berada dalam kelompok tertutup.	Berpikiran terbuka. [A] Lebih suka berada dalam kelompok terbuka.
[B]	Orientasi psikomotorik, aktivitas, dan gerakan	
[B1]	Mengamankan Energi Dinamis dan Mobilitas	
B1.1]	Berorientasi statis Jangan mencoba bergerak secara spontan.	Orientasi Dinamis Mencoba bergerak secara spontan.
[B1.2]	Berorientasi fiksasi Mencoba untuk menjadi mapan di tanah atau organisasi tempat Anda berada.	Berorientasi non-kemapanan (gerakan dan difusi). Berusaha untuk bergerak terus-menerus tanpa menjadi mapan di tanah atau organisasi tempat Anda berada.
B1.3]	Orientasi Preseden	Berorientasi Kreativitas

	Mencoba untuk tetap berada di ranah apa yang telah saya lakukan.	Mencoba bergerak ke wilayah yang tidak diketahui.

Untuk kembali ke halaman atas.

Tabel_13

A1.1	Kering = individualisme	Basah = Kolektivisme
Definisi.	Berusaha bergerak secara terpisah, satu per satu, sendiri dan sendiri-sendiri.	Berusaha bergerak bersama dan bergerak serempak.
No. 1	Contoh↓]	Contoh.
1	Lebih suka bertindak sendiri/sendirian.	Lebih suka bertindak dalam kelompok/kolektif.
2	Preferensi untuk pemisahan dan kemandirian dari orang lain.	Preferensi untuk persatuan dan integrasi dengan orang lain.
3	Mendahulukan kepentingan pribadi sendiri.	Kepentingan kelompok tempat Anda berada (daripada kepentingan pribadi Anda.)
4	Dia lebih suka berjalan di jalan yang berbeda sendirian dan terpisah dari orang lain.	Saya tidak suka berjalan sendiri dan terpisah dari orang lain.

Kembali ke halaman atas.

Tabel_14

A1.2	Kering = berorientasi pada penyebaran area yang luas	Basah = berorientasi padat
Definisi.	Tersebar di area yang luas satu sama lain.	Berkerumun bersama di area yang sempit.
Tidak.	Contoh↓]	Contoh.
1	Berusaha untuk tersebar di ruang yang luas.	Berusaha untuk tetap padat dalam ruang yang kecil.
2	Lebih suka berada di ruangan pribadi satu per satu.	Lebih suka berada di ruangan besar dengan banyak orang.
3	Bersikap objektif dalam pandangan Anda tentang berbagai hal.	Tidak bersikap objektif.
4	Dia memiliki pandangan yang luas tentang berbagai hal.	Saya memiliki pandangan yang sempit.

Kembali ke halaman atas.

Tabel_15

A1.3	Kering = Menghormati keanekaragaman (berorientasi heterogenitas)	Basah = orientasi keseragaman (homogenitas)
Definisi.	Saling menghormati keragaman satu sama lain.	Mencoba membingkai satu sama lain dengan cara yang seragam.
No. 1.	Contoh↓]	Contoh.
1	Jangan mencoba untuk berdampingan.	Jangan mencoba untuk berdampingan dengan orang lain di sekitar Anda.
2	Saya toleran terhadap orang yang memiliki pendapat yang berbeda dengan saya.	Saya tidak toleran terhadap orang yang memiliki pendapat yang berbeda dengan saya.
3	Mengakui keragaman orang.	Mencoba menyesuaikan orang ke dalam kerangka acuan yang seragam.

Kembali ke halaman atas.

Tabel_16

A1.4	Kering = orientasi anti-tuning	Basah = berorientasi pada penyetelan
Definisi.	Jangan mencoba mencocokkan tindakan yang Anda lakukan satu sama lain.	Mencoba mencocokkan tindakan mereka satu sama lain.
Tidak.	Contoh↓]	Contoh.
1	Mencoba melakukan hal yang berbeda dari orang lain di sekitar Anda.	Mencoba melakukan hal yang sama seperti orang lain di sekitar Anda.
2	Tidak suka meniru orang lain.	Lebih suka meniru orang lain.
3	Mencoba menjadi unik.	Berusaha menjadi unik.

Untuk kembali ke halaman atas.

Tabel_17

A1.5	Kering = berorientasi non-mainstream (anti-otoriter)	Basah = berorientasi arus utama (otoriter)
Definisi.	Tidak apa-apa dengan tidak menjadi arus utama tentang pendapat yang Anda ambil.	Tentang pendapat yang Anda ambil (apa yang sudah diterima.)
No. 1.	Contoh↓]	Contoh.
1	Untuk menjadi anggota kelompok minoritas dan baik-baik saja dengan itu.	Untuk mencoba menjadi anggota arus utama.
2		
3	Jangan terpaku pada merek.	Tetaplah berpegang pada merek saat membeli barang.

Kembali ke halaman atas.

Tabel_18

A2.1	Kering = tidak berorientasi pada hubungan dan pemutusan hubungan	Basah = berorientasi pada hubungan dan koneksi
Definisi.	Jangan mencoba untuk memiliki terlalu banyak hubungan dengan orang lain. (Mencoba memutuskan hubungan.)	Secara aktif mencoba untuk memiliki hubungan dengan orang lain, untuk terhubung dengan mereka.
No. 1.	Contoh↓]	Contoh.
1	Tidak menyukai kontak dengan orang lain.	Lebih suka berhubungan dengan orang lain.
2	Tidak terlalu peduli tentang membuat kesan yang baik pada orang lain di sekitar Anda.	Selalu peduli tentang membuat kesan yang baik pada orang lain di sekitar Anda.
3	Jauh dalam cara mereka bersosialisasi.	Intim dalam cara mereka bersosialisasi.
4	Keengganan untuk mengungkapkan batin diri sendiri kepada orang lain.	Enggan mengungkapkan batin Anda kepada orang lain.

Kembali ke halaman atas.

Tabel_19

A2.2	Kering = tidak berorientasi pada hubungan	Basah = berorientasi pada nepotisme
Definisi.	Tidak memiliki hubungan yang sudah ada sebelumnya dengan orang lain, terlepas dari apakah mereka memiliki hubungan yang sudah ada dengan orang lain atau tidak.	Preferensi harus diberikan kepada hubungan dengan orang lain yang memiliki hubungan yang sudah ada (nexus).
Tidak.	Contoh↓]	Contoh.

1	Jangan menghargai nepotisme (koneksi) dalam hubungan Anda.	Menghargai nexus (koneksi) dalam hubungan Anda.
2	Tidak menyukai hubungan orang tua-anak perusahaan.	Lebih menyukai hubungan orang tua-anak perusahaan dengan orang lain.

[Kembali ke halaman atas.]

Tabel_20

A3.1	Kering = Liberalisme	Basah = Regulasionisme
Definisi.	Mencoba untuk bergerak bebas satu sama lain. (Mencoba untuk bergerak bebas satu sama lain.)	Untuk mengatur perilaku satu sama lain.
Tidak.	Contoh↓]	Contoh.
1	Lebih suka kebebasan bertindak Anda tidak diatur.	Lebih suka kebebasan bertindak seseorang diatur.
2	Mengizinkan satu sama lain untuk bertindak bebas.	Untuk menjaga tindakan satu sama lain. (Saling menarik satu sama lain.)
3	Tidak suka terikat satu sama lain.	Lebih suka terikat satu sama lain.
4	Membiarkan slip-up.	Tidak mengizinkan satu orang dalam kelompok untuk keluar dari jalan.
5	Hanya orang yang membuat kesalahan yang harus bertanggung jawab untuk itu.	Bahkan jika itu adalah kesalahan satu orang, itu adalah tanggung jawab semua orang di sekitar Anda.

Kembali ke halaman atas.

Tabel_21

A4.1	Kering = berorientasi pada kemandirian dan mandiri	Basah = Orientasi Saling Bergantung
Definisi.	Bertindak secara mandiri dan saling mengandalkan diri sendiri.	Saling bergantung satu sama lain. (Saling bersandar satu sama lain.)
Tidak.	Contoh↓]	Contoh.
1	Lebih memilih untuk tidak bergantung satu sama lain.	Lebih suka bersandar satu sama lain dalam interaksi sosial.
2	Berpikiran independen.	Semangat meminta yang kuat.
3	Keengganan untuk memanjakan.	Mencoba untuk memanjakan satu sama lain.
4	Keengganan untuk menciptakan faksi.	Keinginan untuk menciptakan faksi-faksi.

Untuk kembali ke halaman atas.

Tabel_22

A4.2	Kering = Orientasi Otonom	Basah = berorientasi sebaliknya
Definisi.	Mampu membuat keputusan sendiri sendiri.	Mereka tidak mampu membuat keputusan sendiri sendiri, tetapi menyerahkannya kepada orang lain untuk memutuskan untuk mereka.
Tidak.	Contoh↓]	Contoh.
1	Miliki pendapat Anda sendiri.	
2	Don’t be swayed by the trends around you. (Jangan terpengaruh oleh tren di sekitar Anda.	Jangan terpengaruh oleh tren di sekitar Anda.
3	Mampu memutuskan jalur karier masa depan Anda sendiri.	Tidak dapat memutuskan sendiri arah tindakan Anda di masa depan. (Terpengaruh oleh orang-orang di sekitar Anda.)

Untuk kembali ke halaman atas.

Tabel_23

A5.1	Kering = Menghormati privasi	Basah = Anti-Privasi
Definisi.	Saling menghormati privasi satu sama lain.	Tidak menghormati privasi satu sama lain.
Tidak.	Contoh↓]	Contoh.
1	Tidak mengganggu privasi orang lain.	Bersedia mengganggu privasi orang lain.
2	Tidak suka mengawasi satu sama lain.	Lebih suka mengawasi satu sama lain.
3	Tidak suka bergosip tentang orang lain.	Lebih suka bergosip tentang orang lain.
4	Lebih suka tidak memberi tahu pihak berwenang.	Lebih suka memberi tip kepada pihak berwenang.
5	Saya tidak peduli bagaimana saya terlihat oleh orang lain.	Saya peduli tentang bagaimana saya dilihat oleh orang lain.
6	Tidak suka memakai make-up.	Lebih suka memakai make-up.

Untuk kembali ke halaman atas.

Tabel_24

A6.1	Kering = orientasi anti-ambiguitas (jelas)	Basah = Berorientasi Ambiguitas
Definisi.	Pendapat yang saya ambil adalah jujur dan jelas.	Pendapat saya sendiri tidak jelas dan lugas.
Tidak.	Contoh↓]	Contoh.
1	Bersikap langsung dalam cara Anda mengatakan sesuatu.	Bersikap mengada-ada dan eufemistik.
2	Mencoba membuat segala sesuatunya menjadi lebih jelas dalam warna hitam dan putih.	Mencoba untuk menjaga hal-hal yang ambigu.
3	Mencoba untuk memperjelas jalan masa depan Anda.	Mencoba untuk tetap samar-samar.

Untuk kembali ke halaman atas.

Tabel_25

A.6.2	Kering = Orientasi Rasional	Basah = Orientasi Irasional
Definisi.	Terpecah secara emosional dan bertindak secara rasional tentang berbagai hal.	Tidak dapat terlepas secara emosional dari berbagai hal dan bertindak secara rasional.
Tidak.	Contoh↓]	Contoh.
1	Idenya rasional.	Itu pasti irasional.
2	Gagasan itu ilmiah.	Ide ini tidak ilmiah.
3	Tidak percaya pada agama.	Percaya pada agama.

Kembali ke halaman atas.

Tabel_26

A7.1	Kering = Orientasi Terbuka	Basah = Berorientasi Tertutup
Definisi.	Lebih suka berada dalam kelompok terbuka.	Lebih suka berada dalam kelompok tertutup.
No. 1.	Contoh ↓]	Contoh.
1	Preferensi untuk hubungan terbuka.	Lebih menyukai hubungan tertutup.
2	Jangan terpaku pada	Bersikaplah khusus tentang perbedaan antara bagian

	perbedaan antara dalam dan luar.	dalam dan luar lingkaran teman dan kenalan seseorang.
3	Mereka tertarik pada hal-hal di luar kelompok mereka.	Mereka hanya tertarik pada hal-hal di dalam kelompok tempat mereka berada.
4	Menerima orang di luar lingkaran pertemanan Anda.	Mengecualikan orang-orang yang tidak berada dalam kelompok Anda berdasarkan asosiasi.

Untuk kembali ke halaman atas.

Tabel_27

B1.1	Kering = Orientasi Dinamis	Basah = orientasi statis
Definisi.	Cobalah untuk banyak bergerak.	Jangan mencoba untuk bergerak.
Tidak.	Contoh↓]	Contoh.
1	Ini bekerja dengan cepat.	Gerakan lambat.
2	Tempo keputusan atas sesuatu itu cepat.	Temponya lambat.
3	Tindakannya positif.	Tindakannya pasif.

Kembali ke halaman atas.

Tabel_28

B1.2	Kering = berorientasi non-fusi (gerakan dan difusi)	Basah = berorientasi fiksasi
Definisi.	Mencoba untuk terus bergerak tanpa menetap di lahan atau organisasi tempat Anda berada.	Berusaha untuk tetap berada di tanah atau organisasi tempat Anda berada.
Tidak.	Contoh↓]	Contoh.
1	Terus-menerus bergerak. Kehidupan yang berpindah-pindah. Kehidupan nomaden. Lebih memilih mereka.	Menetap di satu tempat. Kehidupan menetap. Kehidupan bertani. Lebih menyukai mereka.
2	Lebih suka personel yang berubah-ubah.	Lebih menyukai personel yang stagnan.
3	Lebih menyukai hubungan kontrak jangka pendek.	Lebih suka menciptakan hubungan bisnis jangka panjang.
4	Selalu mencoba untuk menyebar ke bidang baru.	Selalu berusaha untuk tetap berada di bidang yang telah Anda geluti.

Untuk kembali ke halaman atas.

Tabel_29

B1.3	Kering = orientasi kreatif	Basah = berorientasi preseden
Definisi.	Mencoba masuk ke wilayah yang tidak diketahui di mana tidak ada yang pernah dikunjungi sebelumnya.	Dia mencoba untuk tetap berada di wilayah yang pernah dia masuki.
Tidak.	Contoh↓]	Contoh.
1	Mencari kriteria tindakan dalam gagasan-gagasan baru dan orisinal.	Untuk mencari standar tindakan dalam kebiasaan dan preseden yang ada.
2	Kita berani melakukan hal-hal yang belum pernah dilakukan sebelumnya.	Kita mencoba untuk melakukan hanya apa yang telah dilakukan sebelumnya.
3	Lebih suka mengubah status quo.	Lebih suka mengikuti status quo apa adanya.

Untuk kembali ke halaman atas.

Tabel_30

Perspektif analisis	Pola Operasi W	Pola Operasi D
(1) Untuk mendekati.	Menggigit. Mendekati.	Untuk pergi. Untuk melepaskan diri.
(2) Koneksi.	Kesinambungan. Untuk terhubung. Untuk melekat.	(Untuk melepaskan diri).
(3) Implantasi.	Menempel. Untuk menempel.	Untuk dikupas.
(4) Untuk melekat.	Untuk melekat. Untuk melekat.	Untuk memisahkan.
(5) Untuk mengumpulkan.	Berkumpul. Kepadatan.	Menyebarkan. Kepadatan rendah.
(6) Satu.	Untuk bersatu dan bergabung. Untuk menjadi satu.	Untuk menjadi terpisah. Untuk menjadi independen satu sama lain.
(7) Sama.	Menjadi sama.	Menjadi berbeda. Berada pada jalur yang berbeda.
(8) Kecepatan	Menjadi lambat.	Menjadi cepat.
Contoh.	Gerak molekul cair. Kue beras yang baru dibuat.	Gerak molekul gas. Butiran gel silika, kelereng.

Kembali ke halaman atas.

Tabel_31

Molekul cair (basah) = Pola gerak W	Molekul gas (kering) = Pola gerak D
kolektivisme	individualisme
restriksiisme	liberalisme
Anti-Privasi	Menghormati privasi
I…	I…

Kembali ke halaman atas.

Tabel_32

	Basah (cair)	**Kering (gas)**
[A]	**[Berorientasi Kedekatan]**	
[A1]	**Mengidentifikasi dan berbagi posisi dengan partikel lain**	
[A1.1]	Kolektivisme Berkumpul bersama dan mencoba bergerak bersama sebagai unit yang kohesif.	Individualisme. Berusaha bergerak secara mandiri dan terpisah tanpa saling mendekati.
[A1.2]	Orientasi kerumunan Berkerumun ke dalam area kecil satu sama lain.	Orientasi distribusi area yang luas Tersebar di area yang luas satu sama lain.
[A1.3]	Orientasi keseragaman (homogenitas). Menjadi dekat dan identik (keseragaman) dalam posisi satu sama lain.	Menghormati keragaman (orientasi heterogen). Mereka secara bervariasi terletak terpisah satu sama lain.
[A1.4]	Orientasi Nada Berusaha menyelaraskan posisi mereka dalam keberadaan satu sama lain.	Orientasi antituning. Tidak berusaha menyelaraskan posisi mereka dalam eksistensi satu sama lain.
[A1.5]	Orientasi arus utama (otoritarianisme) Mencoba untuk mencapai titik mainstream tentang posisi seseorang dalam eksistensi.	Orientasi non-arus utama (anti-otoritarianisme) Bersedia menjadi minoritas tentang posisi eksistensi seseorang.
[A2]	**Konstruksi hubungan dengan partikel lain**	

[A2.1]	Berorientasi pada hubungan Berusaha untuk pergi ke partikel lain.	Orientasi non-relasi Mencoba pergi ke ruang di mana tidak ada partikel lain.
[A2.2]	Orientasi Relasional Untuk memiliki keterkaitan dengan partikel lain.	Orientasi Non-Relasional Tidak memiliki hubungan dengan partikel lain. (Untuk memutuskan hubungan.)
[A3]	**Kebebasan Bergerak.**	
[A3.1]	[A3.1] Terikat oleh gaya gravitasi tarik-menarik yang bekerja antara satu sama lain dan tidak dapat bergerak bebas.	Liberalisme. Mereka bisa bergerak bebas tanpa ada daya tarik satu sama lain.
[A4]	**Penentuan pergerakan sendiri.**	
[A4.1]	Orientasi Saling Bergantung Ketergantungan satu sama lain oleh daya tarik yang bekerja di antara mereka. (Saling bersandar satu sama lain.)	Berorientasi pada kemandirian (kemandirian). Mereka bertindak secara independen dan mandiri satu sama lain, tanpa daya tarik di antara mereka.
[A4.2]	Berorientasi sebaliknya Daya tarik gravitasi di antara mereka tidak dapat menentukan arah perjalanan mereka secara independen.	Orientasi Otonom Mampu menentukan arah perjalanan Anda sendiri.
[A5]	**Privasi.**	
[A5.1]	Anti-Privasi Menyerang privasi satu sama lain agar bisa dekat dan melekat satu sama lain. (Ketidakmampuan untuk memiliki ruang pribadi satu sama lain.)	Menghormati privasi. Untuk saling menjauh satu sama lain sehingga Anda dapat memiliki ruang pribadi Anda sendiri.
[A6]	**[memastikan kejelasan dan rasionalitas latihan]**	
[A6.1]	[A6.1] orientasi kabur Gaya tarik menarik gravitasi antara satu sama lain menyebabkan arah perjalanan seseorang menjadi tidak jelas.	Orientasi kejelasan (anti-ketidakjelasan) Mampu menjaga arah perjalanan Anda tetap jujur dan jelas.
[A6.2]	Orientasi Irasional Gaya tarik-menarik gravitasi di antara mereka, dalam hal arah perjalanan, tidak terbagi.	Orientasi Rasional. Mampu membuat arah perjalanan Anda masuk akal dan terbagi.
[A7]	**Memastikan keterbukaan kelompok**	
[A7.1]	[A7.1] Kelompok yang terbentuk tertutup ke luar. (Ketegangan permukaan dalam aksi.)	Orientasi Terbuka. Kelompok yang terbentuk terbuka ke luar. (Tidak ada tegangan permukaan.)
[B]	**Gerakan, aktivitas, orientasi mobilitas.**	
[B1]	**Mengamankan Energi Dinamis dan Mobilitas**	
[B1.1]	[B1.1] Ketidakmampuan untuk bergerak secara spontan.	Orientasi Dinamis Harus mampu bergerak secara spontan.
[B1.2]	Berorientasi pada fiksasi Berusaha untuk menetap pada titik Anda berada.	Orientasi non-kemapanan (pergerakan/difusi) Berusaha bergerak terus-menerus tanpa menetap pada titik Anda berada.
[B1.3]	Orientasi Preseden Mencoba untuk tetap berada di ranah apa yang telah saya lakukan.	Berorientasi Kreativitas Mencoba bergerak ke wilayah yang tidak diketahui.

Untuk kembali ke halaman atas.

Tabel_33

	basah (yaitu kering)	kering (khususnya sebagai lawan dari kering)
[A]	**[Orientasi kedekatan psikologis]**	
[A1]	**Mengidentifikasi dan berbagi posisi psikologis Anda dengan orang lain**	
[A1.1]	Kolektivisme Berkumpul bersama dan mencoba bergerak bersama sebagai unit yang kohesif.	Individualisme. Berusaha bergerak secara mandiri dan terpisah satu sama lain.
[A1.2]	[A1.3] Berkerumun ke dalam area kecil satu sama lain.	Orientasi distribusi area yang luas Tersebar di area yang luas satu sama lain.
[A1.3]	Orientasi keseragaman (homogenitas). Mencoba menyesuaikan satu sama lain ke dalam kerangka acuan yang seragam.	Menghormati keragaman (orientasi heterogenitas). Menghormati keragaman satu sama lain.
[A1.4]	Orientasi Simpatik Berusaha menyelaraskan tindakan yang diambil satu sama lain.	Orientasi anti-simpatik. Tidak mencoba menyelaraskan tindakan yang diambil satu sama lain.
[A1.5]	Orientasi arus utama (otoriter) Tentang pendapat yang Anda ambil (sudah diakui)	Orientasi non-arus utama (anti-otoriter) Bersedia menjadi minoritas atas pendapat yang Anda ambil.
[A2]	**Membangun Hubungan dan Relasi dengan Orang Lain**	
[A2.1]	Berorientasi pada Hubungan Berusaha memiliki hubungan positif dengan orang lain.	Tidak berorientasi pada hubungan Tidak mencoba memiliki terlalu banyak hubungan dengan orang lain.
[A2.2]	Orientasi Relasional Preferensi untuk menjalin hubungan dengan orang lain yang sudah terikat (terkait).	Orientasi Non-Hubungan. Tidak ada hubungan yang sudah ada sebelumnya dalam kaitannya dengan orang lain.
[A3]	**Kebebasan untuk memutuskan apa yang harus dilakukan.**	
[A3.1]	[A3.1] Mengatur perilaku satu sama lain.	Liberalisme Mencoba bergerak bebas satu sama lain. (Mencoba untuk bergerak bebas satu sama lain.)
[A4]	**Penentuan tindakan sendiri.**	
[A4.1]	Orientasi Saling Bergantung Saling bergantung satu sama lain. (Saling bersandar satu sama lain.)	Orientasi independen (mandiri). Bertindak secara mandiri dan saling mengandalkan diri sendiri.
[A4.2]	Berorientasi sebaliknya Anda tidak membuat keputusan sendiri; Anda membiarkan orang-orang di sekitar Anda membuat keputusan untuk Anda.	Berorientasi otonomi Mampu mengambil keputusan sendiri.
[A5]	**Privasi.**	
[A5.1]	Anti-Privasi Tidak menghormati privasi satu sama lain.	Menghormati privasi. Menghormati privasi satu sama lain.
[A6]	**Kejelasan dan rasionalitas dalam tindakan.**	
[A6.1]	[A6.1] orientasi yang kabur Pendapat yang saya ambil tidak lugas dan jelas.	Berorientasi kejelasan (anti-kabur) Pendapat-pendapat yang saya ambil bersifat terus terang dan jelas.
[A6.2]	Orientasi Irasional Tidak dapat secara emosional memecah belah dan rasional tentang berbagai hal.	Orientasi Rasional. Bertindak secara emosional dan rasional sehubungan dengan berbagai hal.
[A7]	**Memastikan keterbukaan kelompok**	
[A7.1]	[A7.1] Lebih suka berada dalam kelompok tertutup.	Berpikiran terbuka. [A] Lebih suka berada dalam kelompok terbuka.
[B]	**Orientasi psikomotorik, aktivitas, dan gerakan**	
[B1]	**Mengamankan Energi Dinamis dan Mobilitas**	

[B1.1]	[B1.1] Jangan mencoba bergerak secara spontan.	Orientasi Dinamis Mencoba bergerak secara spontan.
[B1.2]	Berorientasi Fiksasi Mencoba untuk menjadi mapan di tanah atau organisasi tempat Anda berada.	Berorientasi non-kemapanan (gerakan dan difusi). Berusaha untuk bergerak terus-menerus tanpa menjadi mapan di tanah atau organisasi tempat Anda berada saat ini.
[B1.3]	Berorientasi pada preseden Mencoba untuk tetap berada di ranah apa yang telah saya lakukan.	Berorientasi pada Kreativitas Mencoba bergerak ke wilayah yang tidak diketahui.

Untuk kembali ke halaman atas.

Tabel_34

	basah (yaitu kering)		kering (khususnya sebagai lawan dari kering)	
[A]	[Orientasi kedekatan psikologis]			
[A1]	Mengidentifikasi dan berbagi posisi psikologis Anda dengan orang lain			
A1.1]	kolektivisme Berkumpul bersama dan berusaha bergerak bersama sebagai unit yang kohesif.		Individualisme Mencoba bekerja secara mandiri dan terpisah, satu per satu, satu sama lain.	
	Diyakinkan oleh fakta bahwa ada banyak orang dalam suatu kelompok, dan mampu bersikap optimis	×Mereka tidak bisa berjalan sendiri-sendiri dan memiliki rasa kendala yang kuat.	Mampu pergi ke jalan yang terpisah atas pilihan mereka sendiri dan memiliki rasa kebebasan	×Menjadi penyendiri.
A1.2]	Orientasi kerumunan Berkerumun di area kecil satu sama lain.		Orientasi penyebaran area yang luas Tersebar di area yang luas satu sama lain.	
	Untuk memiliki rasa persatuan yang erat dengan orang-orang di sekitar Anda.	×Saya merasa tempat saya terlalu kecil dan saya merasa tercekik.	Untuk dapat menggunakan ruang yang luas dan bertindak dengan santai.	×Saya merasa kesepian dengan hanya beberapa orang di sekitar saya.
A1.3]	Orientasi Keseragaman (Homogenitas) Mencoba menyesuaikan satu sama lain ke dalam kerangka acuan yang seragam.		Menghormati keberagaman (orientasi heterogenitas). Menghormati keragaman satu sama lain.	
	Kita dapat memiliki rasa persatuan dan keamanan bahwa kita semua sama. Mudah untuk mengendalikan kelompok.	×Kurangnya individualitas ×Ada kecenderungan untuk mengucilkan orang-orang berbakat yang berbeda.	Kita bisa mengembangkan individualitas kita sendiri yang berbeda dan cocok untuk kita.	×Sulit untuk mengambil kendali karena ide setiap orang berbeda.
A1.4]	Berorientasi Sinkronisasi Berusaha menyelaraskan tindakan yang diambil satu sama lain.		Orientasi anti-simpatik. Tidak mencoba untuk mencocokkan tindakan satu sama lain.	
	Saya tidak merasa tersisih dan saya merasa aman.	×Merepotkan untuk menyesuaikan perilaku seseorang dengan orang-orang di sekitarnya. ×Merepotkan untuk menyesuaikan diri dengan orang lain.	Saya tidak perlu menyesuaikan perilaku saya dengan lingkungan sekitar dan saya merasa bahagia.	×Merasa frustrasi karena tertinggal.

A1.5]	Otoritarianisme Tentang pendapat yang Anda ambil (sudah diakui.)		Anti-otoritarianisme. Bersedia menjadi minoritas dalam pendapat yang Anda ambil.	
	Mengikuti jejak figur otoritas akan memastikan keamanan pribadi seseorang dan memungkinkan seseorang untuk berhasil menavigasi dunia.	×Kecenderungan untuk mengikuti secara membabi buta seseorang yang Anda anggap lebih unggul dan kurang memiliki rasa pemberontakan.	Anda akan memiliki keberanian untuk mengekspresikan pendapat Anda sendiri dengan jelas, tanpa ditahan oleh otoritas.	
[A2]	Membangun Hubungan dan Relasi dengan Orang Lain			
A2.1]	Berorientasi pada Hubungan Berusaha memiliki hubungan positif dengan orang lain.		Tidak berorientasi pada hubungan Tidak mencoba memiliki terlalu banyak hubungan dengan orang lain.	
	Agar lebih cenderung mendapatkan bantuan dan informasi dari orang lain yang memiliki hubungan dengan Anda.	×Didorong oleh hubungan yang menyusahkan ×Menjadi lebih rentan untuk diabaikan atau memutuskan hubungan	Untuk bebas dari hubungan yang menyusahkan	×Menjadi lebih kecil kemungkinannya untuk mendapatkan bantuan dari orang lain dan informasi yang diberikan oleh orang lain
A2.2]	Orientasi Relasional Preferensi untuk menjalin hubungan dengan orang lain yang sudah terikat (berhubungan).		Orientasi Non-Hubungan. Seharusnya tidak perlu memiliki hubungan yang sudah ada sebelumnya dengan orang lain.	
	Jika Anda memiliki hubungan dengan seseorang, mereka akan lebih akomodatif dan hidup Anda akan lebih mudah.	×Jika Anda tidak memiliki hubungan kekerabatan, Anda tidak akan dapat menjalani kehidupan yang memuaskan.	Jika Anda tidak memiliki hubungan dengan seseorang, Anda dapat berkomunikasi langsung dengan orang-orang yang memiliki posisi tinggi di masyarakat, dan ada komunikasi sosial yang baik.	×Itu melelahkan karena segala sesuatu cenderung diputuskan oleh persaingan bebas yang sengit.
[A3]	Kebebasan untuk memutuskan apa yang harus dilakukan.			
A3.1]	Prinsip pengaturan Mengatur perilaku satu sama lain.		Liberalisme Mencoba untuk bergerak bebas satu sama lain. (Bergerak dengan bebas.)	
	Tindakan yang dilakukan oleh orang-orang akan disiplin dan teratur.	×Tidak ada kebebasan bertindak.	Sangat menyenangkan untuk dapat pergi ke arah yang diinginkan ketika seseorang menginginkannya.	×Mereka akan bertindak sesuai keinginan mereka dan mementingkan diri sendiri.
[A4]	Penentuan tindakan sendiri.			
A4.1]	Orientasi saling bergantung Saling bergantung satu sama lain. (Saling bersandar satu sama lain.)		Orientasi independen (mandiri). Bertindak secara mandiri dan saling mengandalkan diri sendiri.	
	Semangat hangat untuk saling membantu dan memenuhi kesejahteraan dapat tercapai dan orang	×Memiliki kepribadian manja yang berusaha untuk mudah bergantung pada orang lain.	Untuk dapat hidup kuat sendirian tanpa bantuan orang lain.	×Sulit untuk meminta bantuan dari orang lain ketika seseorang membutuhkannya.

	dapat hidup dengan damai.			
A4.2]	Orientasi Interpersonal Anda tidak membuat keputusan sendiri; Anda membiarkan orang-orang di sekitar Anda membuat keputusan untuk Anda.		Berorientasi otonomi Anda harus bisa membuat keputusan sendiri.	
	Anda tidak harus bertanggung jawab atas tindakan Anda dalam membuat keputusan sendiri.	×Anda tidak memiliki pendapat sendiri dan akan terpengaruh oleh apa yang dikatakan orang lain.	Mampu memiliki gagasan yang tegas tentang diri sendiri.	×Anda tidak harus bertanggung jawab sendiri atas tindakan yang Anda ambil.
[A5]	Privasi.			
A5.1]	Anti-Privasi Tidak menghormati privasi satu sama lain.		Menghormati privasi. Menghormati privasi satu sama lain.	
	Anda akan memiliki pemahaman yang lebih baik tentang masalah orang lain.	×Tidak ada istirahat bagi jiwa di bawah pengawasan konstan.	Tidak ada istirahat bagi jiwa di bawah pengawasan konstan.	×Anda akan terlalu waspada terhadap orang lain.
[A6]	Kejelasan dan rasionalitas dalam tindakan.			
A6.1]	Berorientasi pada Ambiguitas Pendapat yang saya ambil tidak jujur dan jelas.		Orientasi anti-ambiguitas Saya terus terang dan jelas dalam pendapat saya.	
	Sulit untuk bertanggung jawab atas tindakan seseorang, dan seseorang merasa nyaman dengan tindakannya.	×Sulit untuk memahami apa yang Anda pikirkan dan Anda tidak dapat melihat arah tindakan Anda.		×Sulit untuk bertanggung jawab atas tindakan seseorang.
A6.2]	Orientasi Irasional Tidak dapat secara emosional memilah-milah dan rasional tentang berbagai hal.		Orientasi Rasional. Secara emosional terlepas dari berbagai hal dan bertindak secara rasional.	
	Kesetiaan.		Tindakan yang diambil masuk akal.	×Anda cenderung berpikir bahwa sains adalah obat mujarab.
[A7]	Memastikan keterbukaan kelompok			
A7.1]	Berorientasi Tertutup Kelompok yang terbentuk tertutup terhadap dunia luar.		Orientasi Terbuka. Kelompok yang terbentuk terbuka terhadap dunia luar.	
	Ada rasa persatuan yang kuat di lingkaran dalam kelompok.	×Suasana kelompok menyesakkan tanpa rasa keterbukaan.	Suasana kelompok terbuka dan cerah.	×Suasana kelompok terbuka dan ceria.
[B]	Orientasi psikomotorik, aktivitas, dan gerakan			
[B1]	Mengamankan Energi Dinamis dan Mobilitas			
B1.1]	Berorientasi statis Jangan mencoba bergerak secara spontan.		Orientasi Dinamis Mencoba bergerak secara spontan.	
	Jika Anda senang dengan status quo, Anda dapat hidup nyaman untuk waktu yang lama.	×Suasana tempat itu stagnan dan kurang perubahan.	Suasananya cair dan bervariasi.	×Saya tidak yakin apa yang akan terjadi selanjutnya.
B1.2]	Berorientasi pada fiksasi		Berorientasi non-kemapanan (pergerakan dan	

	Berusaha untuk menjadi mapan di tempat atau organisasi tempat Anda berada.		difusi). Terus bergerak dan tidak menetap di lokasi atau organisasi Anda saat ini.	
	Sungguh melegakan untuk dapat tetap berhubungan dengan orang-orang yang berpikiran sama sepanjang waktu.	×Selalu ada orang yang sama dan tidak ada yang baru tentang mereka.	Selalu ada pertemuan baru, dan Anda dapat bersosialisasi dengan orang-orang dengan pikiran yang segar.	×Anda tidak pernah tahu musuh baru seperti apa yang mungkin Anda temui saat bepergian. ×Mudah untuk menjalin hubungan yang sementara dan tipis, dan cenderung cepat hilang.
B1.3]	Berorientasi pada preseden Mencoba untuk tetap berada di ranah apa yang telah saya lakukan.		Berorientasi pada Kreativitas Mencoba bergerak ke wilayah yang tidak diketahui.	
	Cukup mengingat tradisi yang diwariskan oleh senior Anda dan mendapatkan rasa hormat mereka.	×Hubungan antara staf senior dan junior sangat erat.	Anda akan dapat membuat penemuan dan penemuan yang belum pernah dibuat oleh siapa pun sebelumnya.	

Kembali ke halaman atas.

Tabel_35

“Kering-basah dikombinasikan dan berkonflik.	Kehadiran kekeringan dan kebasahan dalam kepribadian seseorang dalam suatu cara yang sangat berkembang dan saling berkombinasi, kontradiktif dan bertentangan. (Kombinasi dari kering dan basah.)
“Tipe kering murni	Dalam kepribadian seseorang, sisi kering terutama dikembangkan dan sisi basah tidak.
“Tipe basah murni	Dalam kepribadian seseorang, sisi basah terutama dikembangkan dan sisi kering tidak.
“kering-basah yang tidak terdiferensiasi	Kepribadian mereka belum berkembang dan terdiferensiasi sampai pada titik di mana mereka dapat dengan jelas dibedakan untuk sisi kering dan basah.

Kembali ke halaman atas.

Tabel_36

Item Jawaban Legendaris
kering (terutama sebagai lawan dari kering)
basah (yaitu kering)
(-) Muatan faktor negatif.

Kembali ke halaman atas.

Tabel_37

nomor faktor	item jawaban nomor	Faktor dan isi butir soal
Faktor 1.	→ (setelah	Orientasi Pengikatan/Pengawasan (basah) - Orientasi Bebas/Bebas (kering)

	kata benda)	
	24	Tidak suka terikat satu sama lain.
	27	Tidak suka saling mengawasi.
		Deskripsi. Faktor yang berkaitan dengan apakah mereka saling mengikat dan mengawasi satu sama lain atau lebih suka dibiarkan bebas dan tidak diawasi satu sama lain tanpa ikatan atau pengawasan.
Faktor 2.	→(setelah kata benda)	Berorientasi pada pengelompokan/penyentuhan (basah) - berorientasi pada penghindaran kontak (kering)
	1	Lebih suka bekerja dalam kelompok dan organisasi (-)
	2	Mereka suka bersandar satu sama lain untuk interaksi sosial (-)
	5	Tidak menyukai kontak dengan orang lain.
	17	Preferensi untuk hubungan tertutup.
	18	Preferensi untuk berpisah dan mandiri dari orang lain.
	42	Kita tidak bisa berkumpul bersama satu sama lain tanpa suatu tujuan.
	43	Mereka tidak suka kontak kulit ke kulit dengan orang lain.
		Deskripsi. Faktor yang berkaitan dengan apakah mereka lebih suka berkelompok atau berkelompok satu sama lain, saling bersandar satu sama lain atau saling bersentuhan, atau apakah mereka lebih suka terpisah satu sama lain tanpa berkumpul atau sebisa mungkin tetap bersama.
Faktor 3.	→(setelah kata benda)	Irasional, tidak ilmiah dan berorientasi subjektif (basah) - Rasional, ilmiah dan berorientasi objektif (kering)
	13	Gagasan itu masuk akal.
	29	Gagasan itu ilmiah.
	36	Saya objektif dalam pandangan saya.
		Deskripsi. Faktor ini harus merupakan faktor yang berkaitan dengan kemampuan untuk mengambil pandangan atau perspektif yang rasional, ilmiah dan objektif.
Faktor 4.	→(setelah kata benda)	Orientasi subordinat terhadap lingkungan sekitar (basah) - Orientasi independen dari lingkungan sekitar (kering)
	46	Anda bisa bergerak bebas tanpa ikatan hubungan apapun (-).
	47	
	57	Selalu peduli untuk membuat kesan yang baik pada orang lain di sekitar Anda.
	60	Saya tidak takut mengisolasi diri dari lingkungan sekitar (-)
		Deskripsi. Faktor ini adalah faktor yang berhubungan dengan bebas atau tidaknya seseorang untuk bergerak bebas, dipengaruhi oleh atau peduli dengan lingkungan sekitar, dan tetap terisolasi dan tidak tergantung pada lingkungan sekitar.
Faktor 5.	→(setelah kata benda)	Berorientasi pada pengecualian (basah) - Berorientasi pada pengecualian (kering)
	41	Mengecualikan orang-orang di luar lingkaran pertemanan Anda dalam suatu hubungan.
	56	Saya tidak memiliki toleransi terhadap orang yang memiliki pendapat yang berbeda dengan saya.

		Deskripsi. Faktor yang berkaitan dengan apakah seseorang berorientasi untuk bersolidaritas hanya dengan teman sebaya dan orang-orang yang sependapat dengannya dan mengesampingkan orang yang berbeda pendapat.
Faktor 6.	→(setelah kata benda)	Orientasi Prioritas Kelompok (basah) - Orientasi Prioritas Individu (kering)
	7	Mereka tidak suka kebebasan bertindak mereka diatur (-)
	63	Kepentingan kelompok tempat Anda berada (daripada kepentingan pribadi Anda sendiri).
		[Penjelasan] Ini harus menjadi faktor yang berkaitan dengan apakah kebebasan individu atau kepentingan kelompok yang diprioritaskan dalam bertindak atau tidak.
Faktor 7.	→(setelah kata benda)	Orientasi Relasional (Basah) - Orientasi Retensi Kepentingan Eksternal (Kering)
	33	Dia hanya tertarik pada hal-hal di dalam kelompok tempat dia berada.
	52	Terobsesi dengan perbedaan antara hubungan intra dan interpersonal.
		[Penjelasan] Ini adalah faktor yang berkaitan dengan apakah seseorang hanya tertarik pada kerabatnya sendiri atau pada dunia luar.
Faktor 8.	→(setelah kata benda)	Berorientasi pada status quo (basah) - berorientasi pada perubahan (kering)
	31	Lebih memilih untuk menjaga agar personil tetap stagnan.
	32	Lebih suka mengikuti status quo apa adanya.
		Deskripsi. Ini adalah faktor yang terkait dengan apakah seseorang lebih suka status quo untuk terus berlanjut seperti itu atau tidak.
Faktor 9.	→(setelah kata benda)	Ketertarikan pada manusia (hal yang basah.) - (hal yang bukan manusia.) Ketertarikan pada materi (kering).
	44	Tidak suka bermain dengan boneka.
		Deskripsi. Ini adalah faktor yang berhubungan dengan apakah seseorang tertarik pada manusia dan hal-hal yang terlihat seperti manusia atau hal-hal yang jauh dari manusia.
Faktor 10.	→(setelah kata benda)	Orientasi hubungan faksi dan keluarga semu (basah) - Orientasi hubungan non-faksi dan non-keluarga (kering)
	35	Keengganan untuk menciptakan faksi.
	45	Tidak menyukai hubungan orang tua-anak.
		Deskripsi. Faktor-faktor yang terkait dengan apakah seseorang lebih suka masuk ke dalam faksi atau hubungan keluarga semu atau tidak.
Faktor 11.	→(setelah kata benda)	Berorientasi pada eufemisme (basah) - berorientasi pada kejujuran (kering)
	12	Dia terus terang dalam cara dia mengatakan sesuatu.
		Keterangan Faktor yang berhubungan dengan apakah seseorang lebih suka berbicara terus

		terang atau tidak.
Faktor 12.	→(setelah kata benda)	Berorientasi lambat (basah) - Berorientasi kecepatan (kering)
	14	Gerakannya lambat.
	30	Tempo pengambilan keputusan cepat (-).
		[Deskripsi]. Ini adalah faktor yang berkaitan dengan apakah seseorang lebih menyukai gerakan dan keputusan yang cepat atau lambat.
Faktor 13.	→(setelah kata benda)	Berorientasi pada pengelompokan (basah)-berorientasi pada penyebaran (kering)
	3	Berusaha untuk berdesak-desakan dalam ruang yang kecil.
		[Deskripsi] Faktor ini harus terkait dengan apakah seseorang lebih menyukai kondisi yang padat atau tidak.
Faktor 14.	→(setelah kata benda)	Orientasi Ketenaran dan Otoritas (basah) - Orientasi Non-Ketenaran dan Non-Otoritas (kering)
	10	Berpegang teguh pada merek ketika membeli barang.
		Deskripsi. Ini harus menjadi faktor yang terkait dengan apakah subjek sensitif terhadap merek, prestise dan otoritas.
Faktor 15.	→(setelah kata benda)	Orientasi Permintaan dan Ketergantungan (basah) - Orientasi Kemandirian (kering)
	19	Dia sangat meminta.
		Deskripsi. Ini adalah faktor yang berhubungan dengan apakah seseorang memiliki rasa permintaan yang kuat atau tidak.
Faktor 16.	→(setelah kata benda)	Orientasi Anti Privasi (Basah) - Orientasi Menghormati Privasi (Kering)
	11	Keinginan untuk mengganggu privasi orang lain.
		Deskripsi. Ini harus menjadi faktor mengenai apakah mereka lebih suka mengganggu atau menghormati privasi.

Kembali ke halaman atas.

Tabel_38

basah (yaitu kering)	kering (terutama sebagai lawan dari kering)
kolektivisme	individualisme
pembatasan	liberalisme
Anti-Privasi	Menghormati privasi
I…	I…

Kembali ke halaman atas.

Tabel_39

Molekul cair (basah)	Molekul gas (kering)
kolektivisme	individualisme
restriksiisme	liberalisme
Anti-Privasi	Menghormati privasi
I…	I…

Kembali ke halaman atas.

Tabel_40

Dimensi kering dan basah	kering	basah
Dimensi Panas dan Dingin	dingin	hangat
Dimensi terang dan gelap	terang	gelap

Kembali ke halaman atas.

Tabel_41

(1) Tumbukan molekul pada kulit	Kepadatan tinggi, frekuensi tinggi	Kepadatan rendah, frekuensi rendah
(1a) Jumlah molekul	banyak	sedikit
(1b) Kecepatan molekul	kecepatan tinggi	kecepatan lambat
(2) Persepsi suhu	Panas dan hangat.	Sejuk (dingin) dan dingin
(3) Persepsi kering dan basah	Basah.	Kering.

Kembali ke halaman atas.

Tabel_42

Nomor	Nama yang Diklasifikasikan	Hubungan Interpersonal Basah.	prinsip kegunaan basah
A	kedekatan psikologis		
1	kolektivisme	Mencoba untuk berkumpul dan bekerja secara kohesif.	Berusaha bertindak bersama dengan pengguna.
2	orientasi saling ketergantungan	Saling bergantung satu sama lain. (Saling bersandar satu sama lain.)	Mencoba masuk ke dalam hubungan yang saling membantu dengan pengguna dan satu sama lain.
3	berorientasi pada kerumunan	Berkerumun di area kecil satu sama lain.	Mencoba untuk tetap dekat dengan pengguna.
4	Berorientasi Keseragaman (Orientasi Homogen)	Mencoba untuk menyesuaikan mereka ke dalam kerangka kerja yang seragam.	Berusaha mengidentifikasi pengguna dengan penampilan, dll.
5	Berorientasi pada manusia (hubungan)	Secara aktif mencoba untuk memiliki hubungan dengan orang lain.	Secara aktif berusaha menjadi teman dan mengenal pengguna.
6	berorientasi kronisme	Memprioritaskan hubungan dengan orang lain yang sudah memiliki ikatan (relasi) dengan Anda.	Berusaha memiliki ikatan yang kuat dengan pengguna.
7	restrictionism	Mengatur perilaku satu sama lain.	Bersikap moderat kepada pengguna. (Jangan terlalu berjiwa bebas.)
8	berorientasi heteronomi	Tidak membuat keputusan sendiri, tetapi membiarkan orang-orang di	Mencoba membiarkan pengguna memutuskan tindakan apa yang harus diambil.

		sekitar Anda memutuskan untuk Anda.	
9	berorientasi penyetelan	Mencoba mencocokkan tindakan yang diambil satu sama lain.	Mencoba mengikuti pengguna untuk mengambil tindakan yang sama.
10	otoritarianisme	Tentang pendapat yang Anda ambil (sudah diakui.)	Mengajak pengguna untuk mengadopsi sikap yang menjadi mainstream di masyarakat.
11	Anti-Privasi	Tidak menghormati privasi satu sama lain.	Mencoba untuk mengambil kepentingan dalam informasi tentang pengguna (misalnya, kerahasiaan).
12	orientasi yang kabur	Pendapat yang saya ambil tidak langsung atau jelas.	Jangan terlalu jelas dengan pengguna.
13	orientasi irasional	Tidak mampu melepaskan diri secara emosional dan rasional tentang berbagai hal.	Sikap mereka terhadap pengguna tidak sepenuhnya rasional dan ilmiah (misalnya, percaya pada ramalan).
14	orientasi tertutup	Kelompok yang terbentuk tertutup terhadap dunia luar.	Kelompok ini tidak melepaskan minatnya kepada orang lain selain penggunanya (dan rekan-rekan mereka).
B	Tetap dan tidak bergerak		
1	orientasi statis	Jangan mencoba untuk bergerak secara spontan.	Tetap dekat dengan pengguna dan jangan banyak bergerak.
2	orientasi fiksasi	Cobalah untuk menetap di tanah atau organisasi tempat Anda berada.	Jangan mencoba untuk meninggalkan pengguna Anda dan bermain-main. (Mencoba untuk menetap dengan pengguna.)
3	berorientasi pada preseden	Cobalah untuk tetap berada di wilayah yang pernah Anda masuki.	Hati-hati mengikuti preseden dari rumah atau tempat kerja yang dimiliki pengguna.

Untuk kembali ke halaman atas.

Tabel_43

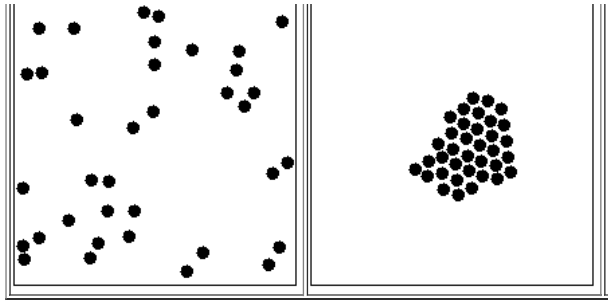
Maafkan saya.

Penulis meminjam program simulasi molekuler gas/cair yang dibuat oleh mike apa adanya. Program tersebut dipinjam langsung dari program mike. (Program simulasi gas dipinjam apa adanya, dan program simulasi cairan dimodifikasi hanya untuk pengaturan warna dan suhu. Tidak mungkin bagi saya untuk membuat program simulasi molekuler seperti ini. Penulis mengucapkan terima kasih kepada penulis, mike, dari lubuk hati yang paling dalam.

Saya ingin berterima kasih kepada halaman Mr. mike, “Molecular Toy Box”. Berbagai program simulasi fisika, termasuk yang satu ini, tersedia di sini.

Kembali ke halaman atas.

Tabel_44

gas	cair

Kembali ke halaman atas.

Tabel_45

Klasifikasi Pertanian	lingkungan alami	Hidup bersama. Organisme	Pola kehidupan dan Geografi.	Penanganan Persediaan	Mobilitas
Nomaden (menggembala)	Pengeringan (kering dan gas)	hewan	Pergerakan (dinamis)	Aliran (berorientasi aliran)	Besar (ringan)
pertanian	Basah (basah, cair)	tanaman	Imobilisasi dan fiksasi (statis)	Akumulasi (berorientasi pada stok)	Lebih kecil (lebih berat)

Kembali ke halaman atas.

Tabel_46

Nomor	Item Deskripsi (Hipotesis = Kering)	-Kering-	dimana Tidak.	-Kering.	Deskripsi Item (Hipotesis = Basah.)	-Z-skor.	signifikansi
B10	Lebih menyukai gaya hidup nomaden.	62.727	20.909	16.364	Lebih menyukai kehidupan pertanian.	7.733	0.01

Kembali ke halaman atas.

Tabel_47

sistem pertanian	lingkungan alami	hubungan antarpribadi
pertanian	Basah, cair (musim hujan)	Basah, cair (berurat berakar/relatif, relasional, kelompok/penyelarasan, pengaturan, saling bergantung, padat)
nomadisme	Kering, gas (gurun, padang rumput)	Kering, gas (tidak tetap, non-relatif, non-relatif, individual, tidak selaras, bebas, independen, tersebar luas)

Kembali ke halaman atas.

Tabel_48

	[1.						
nomor	Item Deskripsi (Kering)	-Lebih baik.	dimana Tidak.	-Lebih baik dari…	Deskripsi Barang (Basah)	-Skor-Z.	signifikansi
1	Lebih suka bertindak sendiri/sendirian.	61.500	19.500	19.000	Lebih suka bertindak dalam kelompok dan organisasi.	6.699	0.01
18	Preferensi untuk berpisah dan	46.500	28.500	25.000	Preferensi untuk integrasi dan perpaduan	3.596	0.01

	mandiri dari orang lain.				dengan orang lain.		
34	Lebih suka menempuh jalannya sendiri dan memisahkan diri dari orang lain.	58.500	28.000	13.500	Mereka tidak suka berpisah dari orang lain dengan cara mereka sendiri.	7.500	0.01
	[2.						
nomor	Deskripsi Barang (Kering)	-Lebih baik.	dimana Tidak.	-Lebih baik dari…	Deskripsi Barang (Basah)	-Skor-Z.	signifikansi
2	Lebih memilih untuk tidak bergantung satu sama lain.	59.000	18.000	23.000	Lebih suka bersandar satu sama lain dalam interaksi sosial.	5.622	0.01
19	Berpikiran independen.	45.000	28.000	27.000	Semangat meminta yang kuat.	3.000	0.01
35	Keengganan untuk menciptakan faksi.	66.500	22.000	11.500	Keinginan untuk menciptakan faksi-faksi.	8.807	0.01
	[3.						
nomor	Deskripsi Item (Kering)	-Lebih baik.	dimana Tidak.	-Lebih baik dari…	Deskripsi Barang (Basah)	-Skor-Z.	signifikansi
3	Mencoba untuk didistribusikan ke ruang yang besar.	61.500	15.500	23.000	Berusaha untuk tetap padat dalam ruang yang kecil.	5.923	0.01
20	Lebih suka berada di ruang pribadi satu per satu.	64.000	15.000	21.000	Lebih suka berada di ruangan besar dengan banyak orang.	6.596	0.01
36	Saya objektif dalam memandang sesuatu.	59.000	20.500	20.500	Tidak objektif.	6.106	0.01
	[4.						
nomor	Deskripsi Barang (Kering)	-Lebih baik.	dimana Tidak.	-Lebih baik dari…	Deskripsi Barang (Basah)	-Skor-Z.	signifikansi
4	Jangan mencoba untuk berdampingan.	62.500	19.000	18.500	Berusaha menjadi setara dengan orang lain di sekitar mereka.	6.914	0.01
21	Mengakui keragaman orang.	79.500	12.000	8.500	Mencoba menyesuaikan orang ke dalam kerangka acuan yang seragam.	10.704	0.01
	[5.1]						

nomor	Deskripsi Barang (Kering)	-Lebih baik.	dimana Tidak.	-Lebih baik dari…	Deskripsi Barang (Basah)	-Skor-Z.	signifikansi
5	Tidak menyukai kontak dengan orang lain.	16.500	23.500	60.000	Lebih menyukai kontak dengan orang lain.	7.034	-0.01
22	Keengganan untuk mengungkapkan kehidupan batin seseorang kepada orang lain.	44.500	18.500	37.000	Kesediaan untuk mengungkapkan kehidupan batin seseorang kepada orang lain.	1.175	-. —
	[6.						
nomor	Deskripsi Barang (Kering)	-Lebih baik.	dimana Tidak.	-Lebih baik dari…	Deskripsi Barang (Basah)	-Skor-Z.	signifikansi
6	Jangan menganggap nepotisme (koneksi) terlalu serius.	52.000	30.500	17.500	Menghargai nexus (koneksi) dalam hubungan sosial.	5.853	0.01
23	Saya tidak peduli jika tidak ada perakaran sebelumnya.	56.500	26.000	17.500	Saya tidak suka jika tidak ada pengakaran terlebih dahulu dalam sebuah rapat.	6.412	0.01
	[7.						
nomor	Deskripsi Item (Kering)	-Lebih baik.	dimana Tidak.	-Lebih baik dari…	Deskripsi Barang (Basah)	-Skor-Z.	signifikansi
7	Keengganan untuk kebebasan bertindak diatur.	86.500	7.500	6.000	Lebih suka diatur dalam kebebasan bertindak.	11.837	0.01
24	Tidak suka terikat satu sama lain.	78.000	15.000	7.000	Lebih suka terikat satu sama lain.	10.891	0.01
37	Tidak suka saling mengawasi tindakan satu sama lain.	64.500	25.000	10.500	Lebih suka menjaga tindakan satu sama lain.	8.818	0.01
	[8.1]						
nomor	Deskripsi Item (Kering)	-Lebih baik.	dimana Tidak.	-Lebih baik dari…	Deskripsi Barang (Basah)	-Skor-Z.	signifikansi
8	Don’t be swayed by the fads around you. (Jangan terpengaruh oleh mode-mode di sekitar Anda.)	63.000	20.000	17.000	Tersapu oleh tren di sekitar Anda.	7.273	0.01
25	Mampu	59.000	14.500	26.500	Tidak dapat	4.971	0.01

	memutuskan jalan masa depan Anda sendiri.				memutuskan jalan masa depan saya sendiri. (Dipengaruhi oleh orang-orang di sekitar Anda.)		
38	Ada otonomi dalam tindakan yang diambil.	52.500	21.000	26.500	Tindakan yang diambil kurang inisiatif.	4.137	0.01
	[9.						
nomor	Deskripsi Item (Kering)	-Lebih baik.	dimana Tidak.	-Lebih baik dari…	Deskripsi Barang (Basah)	-Skor-Z.	signifikansi
9	Mencoba untuk menjadi otonom dan tidak selaras dengan lingkungan sekitar Anda.	56.500	28.000	15.500	Ingin selaras dengan lingkungan sekitar Anda.	6.833	0.01
26	Tidak suka meniru orang lain.	60.500	25.000	14.500	Preferensi untuk meniru orang lain.	7.512	0.01
39	Menganggap bahwa tidak apa-apa menjadi minoritas.	58.000	23.500	18.500	Berusaha menjadi anggota arus utama.	6.387	0.01
	[10.01						
nomor	Deskripsi Item (Kering)	-Lebih baik.	dimana Tidak.	-Lebih baik dari…	Deskripsi Barang (Basah)	-Skor-Z.	signifikansi
10	Jangan khawatir tentang merek.	65.500	18.000	16.500	Tetap berpegang teguh pada merek saat membeli barang.	7.653	0.01
	[11.						
nomor	Deskripsi Barang (Kering)	-Lebih baik.	dimana Tidak.	-Lebih baik dari…	Deskripsi Barang (Basah)	-Skor-Z.	signifikansi
11	Kami tidak mengganggu privasi orang lain.	64.500	13.500	22.000	Kesediaan untuk campur tangan dalam privasi orang lain.	6.462	0.01
27	Tidak suka memantau satu sama lain.	85.000	9.500	5.500	Lebih suka mengawasi satu sama lain.	11.818	0.01
40	Tidak suka bergosip tentang orang lain.	38.000	25.000	37.000	Lebih suka bergosip tentang orang lain.	0.163	-. —
	[12.						
nomor	Deskripsi Barang (Kering)	-Lebih baik.	dimana Tidak.	-Lebih baik dari…	Deskripsi Barang (Basah)	-Skor-Z.	signifikansi

12	Cara mengatakan sesuatu adalah jujur.	52.500	19.000	28.500	Bersikap mengada-ada dan eufemistik.	3.771	0.01
28	Mencoba membuat segala sesuatunya lebih jelas dalam warna hitam dan putih.	57.500	21.000	21.500	Mencoba untuk tetap tidak jelas.	5.728	0.01
	[13.01						
nomor	Deskripsi Barang (Kering)	-Lebih baik.	di mana Tidak.	-Lebih baik dari…	Deskripsi Barang (Basah)	-Skor-Z.	signifikansi
13	Ide tersebut masuk akal.	59.500	24.500	16.000	Tidak rasional.	7.080	0.01
29	Idenya ilmiah.	39.000	31.500	29.500	Tidak ilmiah	1.623	0.10
	[14.5]						
nomor	Deskripsi Barang (Kering)	-Lebih baik.	dimana Tidak.	-Lebih baik dari…	Deskripsi Barang (Basah)	-Skor-Z.	signifikansi
14	Bekerja dengan cepat.	40.500	26.500	33.000	Gerakannya lambat.	1.237	-. —
30	Tempo keputusan tentang berbagai hal cepat.	39.500	20.500	40.000	Temponya lambat.	0.079	x.xx.
	[15.						
nomor	Deskripsi Item (Kering)	-Lebih baik.	dimana Tidak.	-Lebih baik dari…	Deskripsi Barang (Basah)	-Skor-Z.	signifikansi
15	Preferensi untuk kehidupan nomaden.	53.500	18.000	28.500	Preferensi untuk kehidupan pertanian.	3.904	0.01
31	Saya lebih suka personil saya berada dalam fluktuasi.	57.000	25.500	17.500	Lebih suka menjaga personil tetap stagnan.	6.472	0.01
	[16.						
nomor	Deskripsi Barang (Kering)	-Lebih baik.	dimana Tidak.	-Lebih baik dari…	Deskripsi Barang (Basah)	-Skor-Z.	signifikansi
16	Berani melakukan hal-hal yang belum pernah dilakukan sebelumnya.	57.500	23.000	19.500	Berusaha melakukan hanya apa yang sudah ada presedennya.	6.124	0.01
32	Lebih suka mengubah status quo.	55.500	22.000	22.500	Lebih suka mengikuti status quo apa adanya.	5.284	0.01
	[17.01						
nomor	Deskripsi Item (Kering)	-Lebih baik.	dimana Tidak.	-Lebih baik dari…	Deskripsi Barang (Basah)	-Skor-Z.	signifikansi
17	Preferensi untuk	68.500	17.000	14.500	Preferensi untuk	8.382	0.01

	hubungan yang terbuka.				hubungan tertutup.		
33	Ketertarikan pada hal-hal di luar kelompok.	68.000	9.500	22.500	Saya hanya tertarik pada hal-hal di dalam kelompok tempat saya berada.	6.764	0.01
41	Penerimaan orang-orang di luar lingkaran pertemanan Anda.	70.000	19.000	11.000	Mengucilkan orang di luar persekutuan dalam suatu hubungan.	9.271	0.01

Kembali ke halaman atas.

Tabel_49

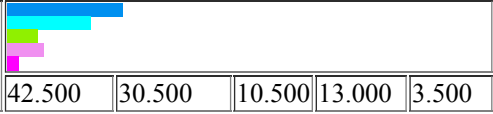
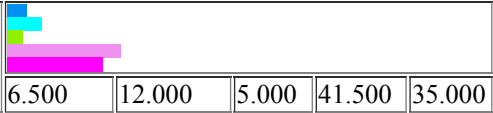
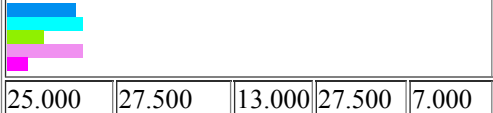
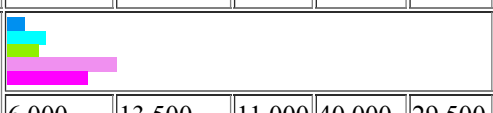
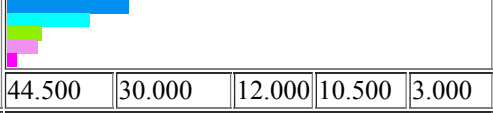
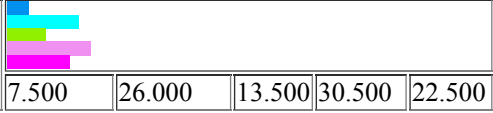
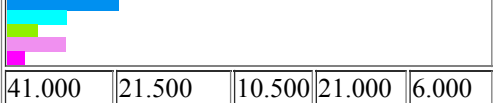
	Fungsionalisme Kering	Fungsionalisme Basah
(1)	Adaptasi lingkungan dari individu, individu dan partikel	Pemeliharaan sistem secara keseluruhan dan adaptasi lingkungan
(2)	Keseluruhan, pandangan sarana organisasi (2) Melihat keseluruhan, organisasi sebagai sarana dan instrumen adaptasi lingkungan bagi individu.	Melihat esensi dari keseluruhan dan organisasi (Fokus pada keseluruhan, organisasi itu sendiri.)
(3)	Kemandirian, independensi dan kebebasan dari keseluruhan individu	Subordinasi, integrasi dan keharmonisan individu dengan keseluruhan organisasi Kontrol individu oleh keseluruhan
(4)	Individu sebagai keseluruhan Keseluruhan hanyalah alat bagi individu untuk bertahan hidup. Keseluruhan menghilang ketika tidak lagi dibutuhkan oleh individu.	Individu sebagai keseluruhan. Individu hanyalah roda penggerak dalam roda, bagian dari keseluruhan. Individu adalah pengorbanan untuk kebaikan keseluruhan.
(5)	Kreatif dan transformasional (5) Kreatif dan transformasional Menghancurkan organisasi dan masyarakat yang lebih tinggi saat ini yang tidak membantu individu untuk beradaptasi dengan lingkungan mereka dan menciptakan organisasi dan masyarakat baru yang dibutuhkan.	Mempertahankan dan memelihara status quo dari keseluruhan organisasi.
Tipe	Fungsionalisme psikologis dan biologis	Fungsionalisme sosiologis dan ekologis

Kembali ke halaman atas.

Tabel_50

Hasil Jawaban

periode jawaban

Awal Oktober hingga pertengahan November 2002
200 jawaban
Laki-laki 24.000%.
Perempuan 76.000%.
34.500% remaja
48.000% di usia 20-an

30s 14.500%.
40s 2.500%.
50s 0.500%.
60s 0.000%.
70s 0.000%.

tingkat respons

No. 1	artikel		Grafik						nilai-t (Perbedaan rata-rata)
	[A.M.]								
		yoso	sangat kering (terutama sebagai lawan dari kering)	di ambang kering (terutama sebagai lawan dari kering)	yang mana	di ambang basah (yaitu kering)	sangat basah (yaitu kering)	nilai total (Kering 2 ke Basah 2)	
		keluarga seseorang	sangat kering (terutama sebagai lawan dari kering)	di ambang kering (terutama. sebagai lawan dari kering)	yang mana	di ambang basah (yaitu kering)	sangat basah (yaitu, kering)	nilai total (Kering 2 sampai Basah 2)	
	[A-1.								
1	Lebih suka bekerja dengan ____.	Joso.	42.500	30.500	10.500	13.000	3.500	0.955	15.161 (0.01)
		keluarga seseorang	6.500	12.000	5.000	41.500	35.000	-0.865	
	[A-2.								
2	Lebih suka menjalin hubungan saling membantu dengan ____ dan satu sama lain.	Josso.	25.000	27.500	13.000	27.500	7.000	0.360	9.938 (0.01)
		keluarga seseorang	6.000	13.500	11.000	40.000	29.500	-0.735	
	[A-3.								
3	Lebih suka berada di sekitar ________________.	Joso.	44.500	30.000	12.000	10.500	3.000	1.025	11.462 (0.01)
		keluarga seseorang	7.500	26.000	13.500	30.500	22.500	-0.345	
	[A-4.								
4	Lebih suka menyelaraskan pemikiran Anda	Josso.	41.000	21.500	10.500	21.000	6.000	0.705	3.004 (0.01)

No.	artikel	yoso	sangat kering	di ambang kering	yang mana	di ambang basah	sangat basah	nilai total	nilai-t
	dengan ____ lainnya.	keluarga seseorang	19.500	37.000	16.000	16.500	11.000	0.375	
	[A-5.								
5	Mencoba untuk secara aktif bergaul dengan ________.	Josso.	35.500	27.000	11.500	20.000	6.000	0.660	8.901 (0.01)
		keluarga seseorang	8.000	23.000	15.500	29.500	24.000	-0.385	
	[A-6.								
6	Mencoba untuk memiliki ikatan yang kuat dengan ____.	Josso.	36.500	36.500	9.000	14.500	3.500	0.880	12.961 (0.01)
		keluarga seseorang	8.000	18.500	14.000	28.500	31.000	-0.560	
	[A-7.								
7	Saya tidak terlalu liberal dalam tindakan yang saya ambil terhadap ________.	Joso.	13.000	21.500	18.000	35.000	12.500	-0.125	-1.282 (x.xx)
		keluarga seseorang	12.500	29.500	15.000	32.500	10.500	0.010	
	[A-8.								
8	Saya sering membiarkan ____ membuat keputusan tentang jalur karier saya di masa depan.	Jos.	61.500	22.000	4.500	9.500	2.500	1.305	4.866 (0.01)
		keluarga seseorang	40.000	28.000	12.000	16.500	3.500	0.845	
	[A-9.								
9	Lebih suka menyelaraskan tindakan seseorang dengan ____.	Josso.	44.000	28.500	11.000	12.500	4.000	0.960	7.037 (0.01)
		keluarga seseorang	20.500	31.000	13.000	26.500	9.000	0.275	
	[A-10.								

No. 1	artikel	yoso	Grafik					nilai total (Kering 2 ke Basah 2)	nilai-t (Perbedaan rata-rata)
			sangat kering (terutama sebagai lawan dari kering)	di ambang kering (terutama sebagai lawan dari kering)	yang mana	di ambang basah (yaitu kering)	sangat basah (yaitu kering)		
		keluarga seseorang	Grafik					nilai total	
			sangat	di	yang	di	sangat		

			kering (terutama sebagai lawan dari kering)	ambang kering (terutama. sebagai lawan dari kering)	mana	ambang basah (yaitu kering)	basah (yaitu kering)	(Kering 2 sampai Basah 2)	
10	Lebih memilih untuk mengadopsi sikap mainstream di antara ________.	Joso.	36.500	27.000	15.500	17.000	4.000	0.750	3.339 (0.01)
		keluarga seseorang	24.500	28.000	21.500	18.000	8.000	0.430	
	[A-11.								
11	Mencoba tertarik pada informasi tentang ________ (misalnya, rahasia).	Josso.	29.000	23.000	11.000	28.000	9.000	0.350	7.006 (0.01)
		keluarga seseorang	12.500	18.000	10.500	35.500	23.500	-0.395	
	[A-12.								
12	Jangan mengatakan terlalu banyak hal tentang ________.	Joso.	10.000	13.000	11.000	39.000	27.000	-0.600	-7.697 (x.xx)
		keluarga seseorang	17.000	34.000	12.000	26.000	11.000	0.200	
	[A-13.								
13	Sikap yang kita ambil terhadap ○○ bukanlah sikap rasional dan ilmiah (menghormati emosi dan perasaan).	Josso.	15.500	23.000	16.000	36.500	9.000	-0.005	3.683 (0.01)
		keluarga seseorang	8.000	21.500	16.000	36.500	18.000	-0.350	
	[A-14.								
14	Lebih memilih objek utama yang menjadi perhatian ________.	Joso.	24.500	23.500	15.500	28.500	8.000	0.280	4.582 (0.01)
		keluarga seseorang	8.500	23.500	15.500	35.000	17.500	-0.295	
	[B.A.]								
No. 1	artikel		Grafik					nilai total (Kering 2 ke Basah 2)	nilai-t (Perbedaan rata-rata)
		yoso	sangat kering (terutama sebagai lawan dari kering)	di ambang kering (terutama sebagai lawan dari kering)	yang mana	di ambang basah (yaitu kering)	sangat basah (yaitu kering)		

		keluarga seseorang	Grafik sangat kering (terutama sebagai lawan dari kering)	di ambang kering (terutama. sebagai lawan dari kering)	yang mana	di ambang basah (yaitu kering)	sangat basah (yaitu, kering)	nilai total (Kering 2 sampai Basah 2)	
	[B-1.								
15	Lebih suka tinggal dekat dengan ________.	Joso.	50.000	30.000	13.000	6.500	0.500	1.225	11.829 (0.01)
		keluarga seseorang	13.000	26.500	18.000	24.500	18.000	-0.080	
	[B-2.								
16	Lebih memilih untuk duduk bersama ________.	Joso.	45.000	37.500	8.500	7.500	1.500	1.170	14.563 (0.01)
		keluarga seseorang	10.000	17.000	11.000	39.500	22.500	-0.475	
	[B-3.								
17	Preferensi untuk secara cermat mengikuti preseden dan kebiasaan kelompok di mana ________ termasuk di dalamnya.	Josso.	31.000	26.500	14.000	22.500	6.000	0.540	4.780 (0.01)
		keluarga seseorang	15.000	28.500	19.000	26.500	11.000	0.100	

Kembali ke halaman atas.

Tabel_51

rasio hasil uji tanda

klasifikasi (Tingkat signifikan)	keluarga seseorang basah (yaitu kering) (0.01)	keluarga seseorang basah (yaitu kering) (0.05)	keluarga seseorang basah (yaitu kering) (0.10)	Bagaimanapun juga.	Yosemite. basah (yaitu kering) (0.10)	yoso (orang) basah (yaitu kering) (0.05)	yoso (orang) basah (yaitu kering) (0.01)
Rasio (%)	35.500	20.000	7.500	28.000	2.000	1.000	6.000

Kembali ke halaman atas.

Tabel_52

	basah (yaitu kering)	Relevansi dengan Nilai Biologis
1	kolektivisme	Lebih aman untuk bersama dengan orang lain daripada sendirian, karena jika terjadi bahaya, kita dapat bekerja

		sama untuk melakukan apa yang tidak dapat kita lakukan sendiri.
2	orientasi saling ketergantungan	Lebih mudah mengandalkan satu sama lain untuk saling membantu dan menghadapi bahaya ketika kita berada dalam bahaya.
3	berorientasi pada kerumunan	Daripada terpencar, lebih baik berada di satu tempat dengan semua orang, karena hal itu memberi Anda perasaan kebersamaan dan rasa aman.
4	keseragaman tujuan	Dengan melakukan tindakan yang sama seperti orang lain, sehingga Anda tidak mengambang sendirian di lingkungan Anda, Anda menjadi lebih mungkin menerima bantuan dari orang-orang di sekitar Anda dengan menjadi seperti mereka. Kita bisa menambah subjek pembelajaran imitasi dan mengikuti tindakan yang dilakukan semua orang di sekitar kita, dengan berpikir bahwa karena semua orang lain melakukannya, mungkin benar dan mungkin aman. Untuk bisa mendapatkan contoh perilaku tanpa harus mengusahakannya.
5	berorientasi pada orang	-
6	berorientasi pada kronisme	Dengan membatasi hubungan hanya dengan mereka yang Anda ketahui aman sebelumnya, Anda bisa menggunakannya secara lebih efektif untuk perlindungan Anda sendiri.
7	restrictionism (pembatasan)	-
8	berorientasi heteronomi	Dengan menyerahkan tindakan Anda kepada orang-orang di sekitar Anda, Anda tidak perlu secara aktif menyalahkan diri sendiri atas kegagalan tindakan Anda.
9	berorientasi pada penyetelan	Lebih aman untuk menyesuaikan diri dengan apa yang dilakukan semua orang di sekitar kita (banyak orang), karena kita dapat mengandalkan logika angka dan merasa lebih aman. Kita merasa lebih mampu bertindak sebagai bagian dari kerumunan, ego kita berkembang, suasana hati kita tumbuh, dan kita merasa lebih berani untuk menghadapi bahaya ketika kita bertindak bersama dengan semua orang di sekitar kita.
10	otoritarianisme	Dia berusaha untuk memastikan perlindungan dirinya sendiri dengan mengikuti cara berperilaku yang dijamin oleh mereka yang berwenang untuk keselamatannya, di mana semua orang di sekitarnya mengikuti.
11	Anti-Privasi	-
12	orientasi kabur	Dengan mengaburkan apa yang Anda katakan dan memungkinkan Anda untuk membawanya ke arah yang berbeda, itu membuatnya lebih mudah untuk lolos ketika Anda membuat kesalahan dan ada pengejaran tanggung jawab, seolah-olah Anda tidak benar-benar mengatakan itu.
13	orientasi irasional	-
14	orientasi statis	(Di mana Anda tahu itu aman.) Lebih menguntungkan untuk melindungi diri Anda jika Anda tidak banyak

		bergerak dan tetap diam, tanpa takut bergerak dan memasuki wilayah berbahaya.
15	orientasi fiksasi	Mencegah terciptanya bahaya baru yang terkait dengan perpindahan ke lokasi baru dengan tetap tinggal di tempat yang sudah diketahui aman sepanjang waktu.
16	berorientasi pada preseden	Menghindari bahaya yang tidak terduga dari melakukan hal yang tidak diketahui dengan memilih untuk melakukan hanya hal-hal yang sudah dijamin aman.
17	orientasi penutupan	Dengan hanya tinggal bersama teman-teman yang keamanannya sudah terjamin, kita mencegah masuknya orang asing dari luar yang mungkin berbahaya atau merugikan.

Kembali ke halaman atas.

[Bagian data].

Survei kuesioner tentang kepribadian dan sikap kering dan basah.

[Prosedur survei kuesioner. Pengujian hipotesis tentang kering-basah. Prosedur].

Setelah penulis menyusun sejumlah hipotesis, ia memutuskan untuk memeriksa apakah mereka benar-benar dapat dianggap kering-basah atau tidak. Untuk tujuan ini, penulis melakukan survei kuesioner dengan menggunakan halaman web Internet dan menganalisis hasilnya untuk memastikan bahwa hipotesis tersebut benar.
Motivasi penulis untuk melakukan survei dengan menggunakan halaman Web Internet. Penulis bekerja di sebuah perusahaan swasta Jepang (produsen elektronik) di kantor yang tidak ada hubungannya dengan psikologi sosial. Penulis tidak memiliki sarana untuk meminta tanggapan terhadap survei. (Contoh. Peneliti universitas dapat dengan mudah meminta mahasiswa yang datang ke kuliah mereka untuk menyelesaikan survei.). Kemudian, penulis berpikir sebagai berikut. Saya dapat mengumpulkan cukup banyak responden dengan menggunakan halaman Web Internet, meskipun tidak ada koneksi atau sambungan tertentu ke universitas. Jumlah responden yang tidak ditentukan yang tertarik pada kepribadian dan sikap kering atau basah.

Survei dilakukan dalam dua bagian. Yang pertama untuk mengkonfirmasi kebenaran hipotesis secara tentatif (sekitar 100 item). Putaran kedua, di mana jumlah responden dan jumlah item ditingkatkan untuk melihat apakah hasil putaran pertama benar (sekitar 200 item). (Jumlah item sekitar 200.) Putaran kedua merupakan tes lanjutan untuk melihat apakah hasil putaran pertama benar.
Pertama, penulis membuat halaman web dengan program CGI berdasarkan bahasa Perl, yang didedikasikan untuk survei. Kemudian, pada bulan April dan Mei 1997, penulis menulis ke beberapa newsgroup Internet (misalnya, fj.sci.psychology), “Saya akan melakukan survei di halaman Web untuk melihat sikap seperti apa yang dianggap kering/basah oleh orang-orang. Saya ingin Anda semua membantu saya.” Penulis memposting sebuah artikel yang mengarahkan mereka yang telah melihat artikel tersebut dan mengakses halaman web yang ditunjuk oleh penulis ke halaman web yang didedikasikan untuk survei. Hasilnya, penulis menerima tanggapan dari sekitar 70 orang, kebanyakan pria.
Penulis mengajukan pertanyaan survei dalam bentuk pertanyaan berikut. “Manakah dari dua mode perilaku yang berpasangan (masing-masing dianggap memberikan perasaan kering/basah) yang Anda anggap lebih kering?”
Penulis segera menganalisis hasilnya. Hasilnya. Hasil analisis secara kasar sejalan dengan hipotesis penulis. Namun demikian, ada beberapa kekurangan berikut ini. Jumlah responden 70 orang, jumlah yang sedikit. Jenis kelamin responden terlalu bias terhadap laki-laki. Selain itu, keinginan berikut ini juga ada pada diri penulis. Saya ingin mencoba beberapa pertanyaan lagi.
Oleh karena itu, penulis bertujuan untuk mengembangkan kuesioner berikut. Memiliki item yang lebih kuat. Memiliki jumlah responden yang cukup. Agar tidak ada bias gender pada responden.
Penulis mengikuti langkah-langkah berikut
Pertama, penulis membuat tes psikologi untuk mendiagnosa kepribadian kering dan basah berdasarkan hasil tentatif survei awal pada sebuah situs Web Internet yang dimiliki penulis. Penulis mendaftarkan situs tersebut pada beberapa mesin pencari di Internet (Yahoo!, goo, dll.).
Kemudian, dari bulan Mei hingga Juli 1999, penulis menerapkan langkah-langkah berikut bagi mereka yang mengakses situs Web tersebut untuk mengikuti tes. Menetapkan hambatan-hambatan berikut sebelumnya. “Untuk menuju ke halaman deskripsi kering-basah dan tes psikologi, Anda harus menjawab kuesioner ini terlebih dahulu. Anda hanya bisa masuk ke halaman penjelasan kering-basah dan tes psikologi dengan menjawabnya.” Dengan cara ini, penulis harus mengarahkan orang-orang yang telah mengakses situs web ke halaman web yang didedikasikan untuk survei tanpa terlewatkan.
Pendekatan ini juga dianggap memiliki efek sebagai berikut Subjek akan mengetahui hipotesis penulis sebelumnya. Untuk dapat mencegah hal ini terjadi. Kemampuan untuk menarik subjek yang tertarik pada kepribadian dan sikap kering dan basah. Akibatnya, semangat respon subyek

(eagerness) akan meningkat.
Pertanyaan-pertanyaan dalam survei sama seperti pada survei pertama, dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan berikut. “Manakah dari dua pasangan perilaku (yang masing-masing dianggap memberikan perasaan kering/basah) yang Anda anggap lebih kering?”
Jumlah total item survei, sebagaimana adanya, berjumlah sekitar 200. Jika semua itu harus dijawab seluruhnya oleh satu orang, di Internet. Beban responden (kelelahan psikologis, biaya koneksi, dll.) akan terlalu berat. Oleh karena itu, penulis membuat satu unit survei untuk masing-masing dari 30-40 item yang dipilih secara acak. (Total ada enam unit.) Penulis memutuskan untuk mendapatkan tanggapan secara terpisah untuk masing-masing unit tersebut.
Penulis menggunakan skrip Perl CGI untuk mentabulasi hasil survei, menghitung tren tanggapan yang diterima hingga saat itu pada waktu tertentu, termasuk persentase, nilai-z dari distribusi normal, dan apakah tingkat signifikansi tercapai atau tidak, untuk semua pasangan item di tempat dan menampilkan hasilnya dalam format tabel.
Jumlah responden berkisar antara 40 sampai 50 per hari. Penulis mensyaratkan bahwa alamat e-mail harus diberikan untuk mencegah duplikasi tanggapan dari satu orang. Penulis hanya melihat satu tanggapan terbaru dari alamat e-mail yang sama, tidak peduli berapa kali tanggapan itu diterima.
Penulis menghentikan perekrutan ketika jumlah responden telah mencapai sekitar 220 untuk setiap item tanggapan (sekitar 1.300 total responden), dan menganalisis hasilnya.
Atribut responden survei adalah sebagai berikut.

Simbol	**Jumlah tanggapan**	**Laki-laki**	**Perempuan**	**10’s**	**20’s**	**30’s**	**40’s**	**50’s**	**60’s**	**70’s**
A	222	54.505%	45.495%	19.369%	68.018%	9.459%	0.901%	1.351%	0.450%	0.450%
B	220	53.182%	46.818%	25.455%	63.182%	9.091%	1.818%	0.000%	0.455%	0.000%
C	221	46.154%	53.846%	18.552%	69.231%	9.955%	1.357%	0.452%	0.000%	0.452%
D	231	45.887%	54.113%	24.675%	67.100%	4.762%	2.597%	0.866%	0.000%	0.000%
E	245	54.286%	45.714%	28.980%	61.633%	8.980%	0.000%	0.000%	0.000%	0.408%
F	222	51.802%	48.198%	23.423%	65.766%	9.009%	1.802%	0.000%	0.000%	0.000%

Penulis menganalisa hasil berupa perbandingan besaran kering dan basah dengan menggunakan uji perbedaan proporsi pada sekumpulan sampel yang tidak saling bebas. Penulis merujuk pada literatur berikut untuk metode pengujiannya, misalnya, dan menggunakan rumus berikut.
Contoh 11.3 dalam Minoru Nakamichi, “Metodologi Penelitian Sosial” (Koseisha-Koseikaku, 1997), hal.353
AP (pasangan item yang sama dengan UAP): Persentase item yang benar-benar dinilai kering oleh orang yang diprediksi kering dalam hipotesis awal.
UAP (dalam pasangan item yang sama dengan AP): Persentase item yang benar-benar dinilai kering oleh orang yang diprediksi basah dalam hipotesis awal.
AP dan UAP menggambarkan sikap yang berlawanan satu sama lain dalam pasangan item yang sama; jika salah satu kering dalam satu pasangan item, yang lainnya otomatis basah.
Penulis mengikuti rumus berikut untuk menemukan nilai z dari distribusi normal.
z = ABS(AP - UAP)/SQRT((AP + UAP) / n)
Agar hipotesis nol (kering = basah) ditolak pada tingkat signifikansi a = 0,01 (kita dapat memastikan bahwa kering > basah), diperlukan z = 2,33 atau lebih tinggi.
Agar hipotesis nol (kering = basah) ditolak pada tingkat signifikansi a = 0.05 (kita dapat mengatakan dengan pasti bahwa kering > basah), diperlukan z = 1.64 atau lebih tinggi.
Agar hipotesis nol (kering = basah) ditolak pada tingkat signifikansi a = 0,10 (kita dapat mengatakan dengan pasti bahwa kering > basah), diperlukan z = 1,28 atau lebih tinggi.
Dalam penjelasan hasil survei penelitian ini, penulis mengambil dan mencantumkan hanya item-item (pada tingkat signifikansi 0,01 atau kurang) yang persentase responden yang menjawab “kering” secara signifikan lebih tinggi daripada mereka yang menjawab “basah” (pada tingkat signifikansi 0,01 atau kurang).

[Hasil survei (Mei-Juli 1999)].

Berikut ini, penulis hanya mengambil dan mencantumkan item-item yang mencapai tingkat signifikansi 0,01.

Penjelasan di sisi kiri setiap baris menunjukkan kepribadian dan sikap yang diasumsikan

mengindikasikan kekeringan. Penjelasan di sisi kanan setiap baris menunjukkan karakter dan sikap yang diasumsikan mengindikasikan kebasahan.
Tiga nilai di tengah. Sisi kiri menunjukkan persentase responden yang benar-benar menemukan kepribadian/sikap yang diasumsikan kering menjadi kering. Yang di tengah menunjukkan persentase responden yang merasa bahwa sisi kiri maupun kanan tidak kering. Sisi kanan menunjukkan persentase (dalam persen) responden yang benar-benar menemukan kepribadian/sikap yang diasumsikan menunjukkan kebasahan menjadi kering.
Dua angka di paling kanan adalah sebagai berikut
Z-score. Z-score digunakan untuk menentukan apakah persentase responden yang benar-benar merasa bahwa kepribadian/sikap yang diasumsikan kering secara signifikan lebih besar daripada persentase yang benar-benar merasa bahwa kepribadian/sikap yang diasumsikan basah adalah kering (semakin tinggi nilainya, semakin signifikan perbedaannya). (Semakin tinggi angkanya, semakin signifikan perbedaannya).
Tingkat signifikansi. (0.01.)

;

	[Kering.]	**[Klasifikasi kepribadian dan sikap.]**			**[Basah]**		
[A.]		**[Orientasi kedekatan psikologis]**					
[A1.]	**[Perbedaan, diferensiasi]**	**[Lokasi psikologis]**			**[Identifikasi, kesamaan]**		
[A1.1]	**[Individualisme]**	**-**	**-**	**-**	**[Kolektivisme]**		
No.	**Deskripsi Item (Hipotesis = Kering)**	**-Kering-**	**Tidak ada**	**-Kering-**	**Deskripsi Item (Hipotesis = Basah)**	**-Z-score**	**Signifikan**
A1.	Saya lebih suka bekerja sendiri/sendirian.	72.072	15.766	12.162	Saya lebih suka bertindak dalam kelompok atau asosiasi.	9.726	0.01
A14.	Saya lebih suka terpisah dan mandiri dari orang lain.	68.468	15.315	16.216	Saya lebih suka bersatu/terintegrasi dengan orang lain.	8.460	0.01
B1.	Saya berusaha menjauhi satu sama lain.	61.364	18.636	20.000	Saya mencoba untuk tetap bersama.	6.802	0.01
B12	Saya mencoba untuk tetap terpisah satu sama lain.	65.000	17.727	17.273	Saya mencoba untuk berkumpul satu sama lain.	7.805	0.01
B20	Saya tidak berkumpul dengan satu sama lain kecuali ada tujuan tertentu.	64.545	18.636	16.818	Saya lebih suka berkumpul dengan satu sama lain sendiri.	7.848	0.01
C13	Saya dapat dengan mudah menarik diri dari kelompok.	66.063	11.312	22.624	Saya dapat dengan mudah menarik diri dari (kelompok/organisasi) setelah saya bergabung.	6.857	0.01
D28	Saya mengutamakan kepentingan pribadi saya.	60.173	14.286	25.541	Saya memprioritaskan kepentingan kelompok tempat saya berada (di atas kepentingan pribadi saya).	5.685	0.01

D29.	Saya lebih suka menyendiri dan terpisah dari orang lain.	65.368	18.182	16.450	Saya tidak suka pergi sendiri dan terpisah dari orang lain.	8.220	0.01
A19	Saya bersedia memilih dengan mayoritas bahkan ketika ada ketidaksepakatan.	57.207	18.018	24.775	Saya lebih suka kebulatan pendapat dalam rapat.	5.337	0.01
B22	Saya mentoleransi kritik timbal balik.	48.636	18.636	32.727	Saya tidak suka saling mengkritik dalam kelompok.	2.616	0.01
[A1.2]	**Saya berorientasi pada desentralisasi berbasis luas.**	**-**	**-**	**-**	**[Berorientasi pada desentralisasi berbasis luas]**		
A3	Saya mencoba untuk tetap tersebar di ruang yang luas.	67.568	18.018	14.414	Saya mencoba untuk ramai di ruang yang kecil.	8.747	0.01
A16	Saya lebih suka berada di ruang pribadi satu per satu.	74.775	12.162	13.063	Saya lebih suka berada di ruangan besar dengan banyak orang.	9.811	0.01
C29.	Saya berusaha menjaga jarak antara saya dan orang lain.	65.158	13.122	21.719	Saya berusaha menjaga jarak.	6.928	0.01
C3.	Saya objektif dalam memandang sesuatu.	68.326	14.480	17.195	Saya tidak objektif.	8.220	0.01
E32	Saya lebih suka menjauh dari satu sama lain.	53.061	19.592	27.347	Saya lebih suka bersama satu sama lain.	4.489	0.01
E35.	Saya tidak suka kontak kulit ke kulit dengan orang lain.	55.918	21.633	22.449	Saya lebih suka kontak kulit ke kulit dengan orang lain.	5.918	0.01
F22	Saya memiliki perspektif yang luas tentang berbagai hal.	51.351	22.973	25.676	Saya memiliki pandangan yang sempit tentang berbagai hal.	4.359	0.01
F24	Saya lebih suka desentralisasi.	46.847	25.225	27.928	Saya lebih suka sentralisasi.	3.260	0.01
[A1.3]	**[Menghormati keragaman (berorientasi heterogenitas)]**	**-**	**-**	**-**	**[Berorientasi pada keseragaman (homogenitas)]**		
A7.	Saya tidak mencoba untuk menjadi horizontal.	62.613	13.964	23.423	Saya mencoba untuk berdampingan dengan orang lain di sekitar saya.	6.295	0.01
A20	Saya toleran terhadap orang yang memiliki pendapat yang berbeda dengan saya.	60.360	16.216	23.423	Saya tidak toleran terhadap orang yang memiliki pendapat yang berbeda dengan saya.	6.013	0.01
B6	Saya mencoba menjadi unik meskipun itu berarti mengisolasi diri dari	54.091	24.545	21.364	Saya mencoba menjadi unik sehingga saya tidak	5.588	0.01

	orang-orang di sekitar saya.				sendirian di lingkungan saya.		
B17.	Saya menghargai keragaman orang.	70.909	11.818	17.273	Saya mencoba menempatkan orang dalam kerangka acuan yang seragam.	8.472	0.01
[A1.4]	**[Berorientasi anti-sinkronisasi]**	**-**	**-**	**-**	**[Berorientasi sinkronisitas]**		
B9.	Saya tidak mencoba menyesuaikan perilaku saya dengan orang-orang di sekitar saya.	51.364	25.455	23.182	Saya mencoba menyesuaikan perilaku saya dengan orang-orang di sekitar saya.	4.841	0.01
C8.	Saya mencoba melakukan hal-hal yang berbeda dari semua orang di sekitar saya.	54.299	28.507	17.195	Saya mencoba melakukan hal yang sama dengan semua orang di sekitar saya.	6.524	0.01
C34.	Saya mencoba untuk mandiri dan tidak selaras dengan lingkungan sekitar saya.	66.516	15.837	17.647	Saya lebih suka selaras dengan lingkungan sekitar saya.	7.919	0.01
D22	Saya tidak suka meniru orang lain.	65.801	21.212	12.987	Saya lebih suka meniru orang lain.	9.043	0.01
E7.	Saya lebih suka pergi ke arah yang berbeda satu sama lain.	59.592	17.143	23.265	Saya lebih suka pergi ke arah yang sama satu sama lain.	6.247	0.01
E23.	Saya lebih suka berdebat dengan apa yang dikatakan orang lain.	41.224	33.878	24.898	Saya cenderung setuju dengan apa yang dikatakan orang lain.	3.143	0.01
E11.	Saya tidak takut mengisolasi diri dari lingkungan sekitar saya.	64.490	11.429	24.082	Saya takut terisolasi dari lingkungan saya.	6.721	0.01
E30.	Saya mencoba untuk menjadi unik.	60.408	20.816	18.776	Saya mencoba untuk menjadi unik.	7.323	0.01
E36.	Saya akan memasukkan mereka yang memiliki pendapat berbeda ke dalam kelompok saya.	51.429	17.551	31.020	Saya mencoba menyatukan hanya mereka yang memiliki pendapat yang sama.	3.518	0.01
[A1.5]	**[Berorientasi non-arus utama (anti-otoriter)]**	**-**	**-**	**-**	**[Berorientasi arus utama (otoriter)]**		
E38.	Saya termasuk kelompok minoritas dan saya baik-baik saja dengan itu.	62.449	19.184	18.367	Saya mencoba menjadi anggota arus utama.	7.675	0.01
D24.	Saya sulit mempercayai apa yang dikatakan oleh mereka yang	51.948	23.377	24.675	Saya lebih cenderung mempercayai apa yang dikatakan oleh	4.735	0.01

	dianggap berwibawa.				mereka yang dianggap berwibawa.		
E15.	Saya tidak menghargai status atau prestise orang lain dalam interaksi sosial saya.	50.612	16.327	33.061	Saya menghormati status dan gengsi orang lain.	3.003	0.01
E34.	Saya tidak terlalu mementingkan merek.	66.122	15.102	18.776	Saya sangat memperhatikan merek ketika saya membeli barang.	8.043	0.01

[A2]	**[Nonkonstruktif]**	**[Hubungan dan kedekatan dengan orang lain]**			**[Dibangun]**		
[A2.1]	**[Tidak berorientasi pada hubungan]**	**-**	**-**	**-**	**[Berorientasi pada hubungan]**		
No.	**Deskripsi Item (Hipotesis = Kering)**	**-Kering-**	**Tidak ada**	**-Kering-**	**Deskripsi Item (Hipotesis = Basah)**	**-Z-score**	**Signifikan**
B3.	Saya tidak suka berinteraksi dengan orang lain.	60.909	14.091	25.000	Saya lebih suka berhubungan dengan orang lain.	5.746	0.01
C10.	Saya jauh dalam cara saya bersosialisasi dengan orang lain.	51.131	17.647	31.222	Saya akrab dalam cara saya bersosialisasi.	3.261	0.01
C16.	Saya sulit berempati dengan orang lain.	48.869	17.647	33.484	Saya mudah berempati dengan orang lain.	2.520	0.01
C26.	Saya tidak suka menggunakan kata cinta.	52.489	23.077	24.434	Saya lebih suka menggunakan kata cinta.	4.755	0.01
E18.	Saya tidak berani mencoba untuk disukai oleh orang lain di sekitar saya.	55.918	14.286	29.796	Saya berusaha disukai oleh orang lain di sekitar saya.	4.416	0.01
E22.	Saya tidak terlalu peduli.	60.408	12.653	26.939	Saya selalu peduli untuk membuat kesan yang baik pada orang lain di sekitar saya.	5.605	0.01
E27.	Saya melihat hubungan hanya sebagai sarana untuk mencapai tujuan.	53.061	11.020	35.918	Saya menghargai hubungan apa adanya.	2.845	0.01
E19.	Saya enggan mengungkapkan kehidupan batin saya kepada orang lain.	61.224	17.551	21.224	Saya bersedia mengungkapkan kehidupan batin saya kepada orang lain.	6.895	0.01
F16.	Saya tidak suka memegang boneka binatang.	55.856	18.919	25.225	Saya lebih suka memeluk boneka binatang.	5.068	0.01
F25.	Saya tidak memperhatikan orang lain di sekitar saya.	46.847	24.324	28.829	Saya sangat perhatian terhadap orang lain di sekitar saya.	3.086	0.01

F28.	Saya tidak suka bermain dengan boneka.	65.315	18.919	15.766	Saya lebih suka bermain dengan boneka.	8.199	0.01
F42	Saya lebih suka bekerja dengan bahan anorganik (logam, batu-batuan …).	49.550	22.523	27.928	Saya lebih suka bekerja dengan bahan organik (organisme, protein …).	3.660	0.01
[A2.2]	**[Berorientasi non afinitas]**	**-**	**-**	**-**	**[Berorientasi afinitas]**		
A4	Saya tidak menghargai nepotisme (koneksi).	64.414	18.468	17.117	Saya menghargai nepotisme (koneksi) dalam bersosialisasi.	7.805	0.01
B14.	Saya tidak menyukai hubungan orang tua-anak.	69.545	17.273	13.182	Saya lebih menyukai hubungan orang tua-anak dalam interaksi sosial saya.	9.191	0.01
C24	Saya tidak berorientasi keluarga dalam suasana sosial saya.	51.584	14.480	33.937	Saya berorientasi pada keluarga dalam suasana sosial saya.	2.837	0.01
C23	Saya bergaul dengan orang yang tidak memiliki hubungan keluarga dengan saya.	57.466	17.647	24.887	Saya tidak bergaul dengan orang yang tidak memiliki hubungan dengan saya. (Saya tidak menerima “pada pandangan pertama.”)	5.337	0.01
C25.	Saya tidak keberatan jika saya tidak memiliki koneksi sebelumnya.	67.421	17.647	14.932	Saya tidak keberatan jika tidak ada koneksi sebelumnya dengan saya dalam pertemuan.	8.598	0.01
D30	Saya tidak suka dihibur.	70.130	15.152	14.719	Saya lebih suka dihibur.	9.143	0.01
[A3]	**[Bebas]**	**[Keputusan Aksi]**			**[Nonfree]**		
[A3.1]	**[Liberalisme]**	**-**	**-**	**-**	**[Regulasi]**		
No.	**Deskripsi Item (Hipotesis = Kering)**	**-Kering-**	**Tidak ada**	**-Kering-**	**Deskripsi Item (Hipotesis = Basah)**	**-Z-score**	**Signifikan**
A5	Saya bebas bergerak tanpa ikatan hubungan.	59.910	19.820	20.270	Saya terjebak dalam ikatan suatu hubungan.	6.596	0.01
A18	Saya membiarkan diri saya ditinggalkan.	57.658	16.216	26.126	Saya tidak membiarkan satu orang dalam kelompok ditinggalkan.	5.133	0.01
B23	Saya tidak suka kebebasan bertindak saya dibatasi.	82.727	8.182	9.091	Saya lebih suka kebebasan bertindak saya diatur.	11.398	0.01
B4.	Saya mengizinkan kebebasan bertindak satu sama lain.	71.818	12.727	15.455	Saya saling memeriksa tindakan satu sama lain. (Saya	8.949	0.01

					saling menarik kaki satu sama lain.)		
B15	Saya hanya meminta pertanggungjawaban orang yang melakukan kesalahan.	64.545	18.182	17.273	Saya menganggap kegagalan seseorang bertanggung jawab secara tanggung renteng dengan orang lain di sekitarnya.	7.752	0.01
D4	Saya tidak suka kolusi.	55.411	17.316	27.273	Saya lebih suka kolusi.	4.703	0.01
D14.	Saya lebih suka mengalokasikan gaji sesuai dengan kemampuan.	72.727	9.091	18.182	Saya lebih suka gaji didistribusikan secara merata tanpa memandang kemampuan.	8.695	0.01
D20	Saya lebih suka tidak terikat satu sama lain.	79.654	14.719	5.628	Saya lebih suka saling terikat satu sama lain.	12.183	0.01
D23	Saya lebih suka deregulasi.	61.905	18.615	19.481	Saya lebih menyukai regulasi.	7.147	0.01
D35.	Saya tidak suka memeriksa perilaku satu sama lain.	60.606	24.675	14.719	Saya lebih suka saling memeriksa perilaku satu sama lain.	8.036	0.01
E5.	Saya tidak suka menjatuhkan orang lain.	67.347	12.245	20.408	Saya lebih suka menarik kaki orang lain di sekitar saya.	7.843	0.01
F7.	Saya mengambil tindakan terlepas dari apakah orang lain di sekitar saya setuju atau tidak.	54.505	17.568	27.928	Saya tidak mengambil tindakan kecuali orang lain di sekitar saya setuju.	4.361	0.01
[A4]	**[Kemungkinan]**	**[Penentuan tindakan sendiri]**			**[Tidak mungkin]**		
[A4.1]	**[Mandiri dan berdikari]**	**-**	**-**	**-**	**[Berorientasi pada saling ketergantungan]**		
A2	Saya lebih memilih untuk tidak bergantung satu sama lain.	70.270	13.063	16.667	Saya lebih suka bersandar satu sama lain dalam bersosialisasi.	8.566	0.01
A15.	Saya sangat mandiri.	59.910	22.973	17.117	Saya sangat berorientasi pada klien.	7.265	0.01
B2	Saya tidak suka pilih-pilih.	59.545	18.182	22.273	Saya mencoba memanjakan satu sama lain.	6.112	0.01
B13.	Saya tidak suka membuat faksi.	70.455	17.727	11.818	Saya ingin sekali membuat faksi-faksi.	9.588	0.01
D32	Saya tidak mencoba untuk bergantung satu sama lain.	52.814	16.450	30.736	Saya mencoba bergantung satu sama lain.	3.671	0.01
[A4.2]	**[Berorientasi otonomi]**	**-**	**-**	**-**	**[Berorientasi heteronomi]**		
No.	**Deskripsi Item (Hipotesis =**	**-Kering-**	**Tidak ada**	**-Kering-**	**Deskripsi Item (Hipotesis = Basah)**	**-Z-score**	**Signifikan**

	Kering)						
A23	Saya memiliki pendapat saya sendiri.	65.315	17.568	17.117	Saya mudah terpengaruh oleh pendapat orang lain.	7.910	0.01
B19	Saya tidak terpengaruh oleh tren di sekitar saya. (Saya tidak terpengaruh oleh tren di sekitar saya.)	67.273	18.182	14.545	Saya terpengaruh oleh tren di sekitar saya.	8.646	0.01
E26.	Saya tidak mudah terpengaruh oleh orang lain di sekitar saya.	56.327	12.245	31.429	Saya mudah dipengaruhi oleh orang lain di sekitar saya.	4.160	0.01
C17.	Saya sendiri yang dapat menentukan tindakan saya di masa depan.	69.231	15.385	15.385	Saya tidak bisa memutuskan. (Saya dipengaruhi oleh lingkungan sekitar saya.)	8.702	0.01
E20	Saya memiliki inisiatif dalam tindakan yang saya ambil.	51.429	22.041	26.531	Saya tidak proaktif dalam tindakan yang saya ambil.	4.414	0.01
C28.	Saya dengan sukarela membentuk takdir saya dari saya.	49.774	25.792	24.434	Saya tersapu oleh takdir yang diberikan kepada saya dari luar.	4.373	0.01
C38	Saya memiliki otonomi dalam tindakan yang saya ambil.	59.729	19.910	20.362	Saya kurang otonomi dalam tindakan yang saya ambil.	6.539	0.01

[A5]	**[Kemungkinan]**	**[Memastikan privasi]**			**[Tidak mungkin]**		
[A5.1]	**[Menghormati privasi]**	**-**	**-**	**-**	**[Anti-privasi]**		
No.	**Deskripsi Item (Hipotesis = Kering)**	**-Kering-**	**Tidak ada**	**-Kering-**	**Deskripsi Item (Hipotesis = Basah)**	**-Z-score**	**Signifikan**
A21	Saya tidak mengganggu privasi orang lain.	76.577	12.162	11.261	Saya bersedia mencampuri privasi orang lain.	10.384	0.01
B24	Saya tidak peduli bagaimana saya dilihat oleh orang lain.	55.000	12.727	32.273	Saya peduli bagaimana saya dilihat oleh orang lain.	3.608	0.01
B7.	Saya tidak suka mengawasi satu sama lain.	78.636	10.455	10.909	Saya lebih suka saling mengawasi.	10.616	0.01
D7	Saya tidak suka memakai riasan.	52.814	23.810	23.377	Saya lebih suka memakai riasan.	5.126	0.01
D13	Saya tidak suka melakukan kontak mata satu sama lain.	46.320	21.212	32.468	Saya lebih suka melakukan kontak mata satu sama lain.	2.372	0.01
D17.	Saya tidak suka bergosip tentang orang lain.	58.874	22.511	18.615	Saya lebih suka bergosip tentang orang lain.	6.951	0.01

No.	Deskripsi Item (Hipotesis = Kering)	-Kering-	Tidak ada	-Kering-	Deskripsi Item (Hipotesis = Basah)	-Z-score	Signifikan
D27	Saya tidak suka saling memberikan kontak mata.	50.649	20.346	29.004	Saya lebih suka saling melirik.	3.686	0.01
F35	Saya tidak suka mengadu pada pihak berwenang.	60.811	22.523	16.667	Saya lebih suka mengadu pada pihak berwenang.	7.472	0.01
E3	Saya lebih suka bertindak secara pribadi.	56.735	16.735	26.531	Saya lebih suka bertindak dalam suasana formal.	5.181	0.01
E37	Saya tidak suka tampil rapi.	51.020	20.816	28.163	Saya lebih suka tampil rapi.	4.021	0.01
[A6]	**[Kemungkinan]**	**[Memastikan kejelasan dan rasionalitas perilaku]**			**[Tidak mungkin]**		
[A6.1]	**[Berorientasi anti-ambiguitas]**	-	-	-	**[Berorientasi pada ambiguitas]**		
No.	**Deskripsi Item (Hipotesis = Kering)**	**-Kering-**	**Tidak ada**	**-Kering-**	**Deskripsi Item (Hipotesis = Basah)**	**-Z-score**	**Signifikan**
A9.	Saya langsung dalam cara saya mengatakan sesuatu.	63.063	15.766	21.171	Saya tidak langsung dan eufemistik dalam cara saya mengatakan sesuatu.	6.801	0.01
A22	Saya mencoba membuat segala sesuatunya menjadi hitam dan putih.	58.108	24.324	17.568	Saya mencoba untuk menjaga hal-hal yang ambigu.	6.944	0.01
B18.	Saya mencoba untuk memperjelas tindakan saya di masa depan.	57.273	20.455	22.273	Saya mencoba untuk tetap ambigu.	5.821	0.01
D34.	Saya tidak suka mencampuradukkan antara publik dan pribadi.	64.069	19.048	16.883	Saya lebih suka mencampur antara publik dan privat.	7.971	0.01
[A6.2]	**[Orientasi rasional]**	-	-	-	**[Orientasi irasional]**		
C6.	Saya rasional dalam berpikir.	73.303	16.290	10.407	Saya tidak rasional.	10.219	0.01
C36.	Saya suka berbisnis dalam pemikiran saya.	57.466	20.814	21.719	Saya tidak suka berbisnis dalam pemikiran saya.	5.972	0.01
C15.	Saya rasional.	57.014	11.312	31.674	Saya emosional dalam berpikir.	4.000	0.01
C31	Saya berpikir secara ilmiah.	59.729	21.267	19.005	Saya tidak ilmiah.	6.823	0.01
D8.	Saya tidak percaya pada ramalan.	54.113	20.779	25.108	Saya percaya pada ramalan.	4.953	0.01
D36	Saya tidak percaya pada agama.	77.922	16.017	6.061	Saya percaya pada agama.	11.918	0.01
F17	Saya pandai menggunakan komputer.	60.360	26.577	13.063	Saya tidak pandai menggunakan komputer.	8.224	0.01
[A7]	**[Kemungkinan]**	**[Memastikan keterbukaan kelompok]**			**[Tidak mungkin]**		

[A7.1]	[Berorientasi pada keterbukaan]	-	-	-	[Berorientasi pada ketertutupan]		
No.	**Deskripsi Item (Hipotesis = Kering)**	**-Kering-**	**Tidak ada**	**-Kering-**	**Deskripsi Item (Hipotesis = Basah)**	**-Z-score**	**Signifikan**
F1.	Saya lebih suka hubungan yang terbuka.	57.207	16.667	26.126	Saya lebih suka hubungan tertutup.	5.073	0.01
B21	Saya tidak peduli untuk membedakan antara orang dalam dan orang luar.	59.545	15.000	25.455	Saya sangat memperhatikan perbedaan antara orang dalam dan orang luar dalam interaksi sosial saya.	5.485	0.01
D33	Saya bergaul dengan orang di luar kelompok saya.	54.545	17.316	28.139	Saya hanya bergaul dengan orang-orang di dalam kelompok tempat saya berada.	4.414	0.01
F20	Saya bersedia mengungkapkan informasi yang kami miliki.	49.550	16.216	34.234	Saya enggan mengungkapkan informasi yang kami miliki.	2.493	0.01
F31	Saya tertarik pada hal-hal di luar kelompok kami.	63.964	11.261	24.775	Saya hanya peduli dengan hal-hal di dalam kelompok tempat saya berada.	6.198	0.01
F37	Saya menerima orang di luar kelompok sebaya saya.	62.613	15.766	21.622	Saya mengecualikan orang di luar kelompok sebaya saya dalam pergaulan.	6.655	0.01
[B]		**[Berorientasi psikologis terhadap olahraga, aktivitas, dan mobilitas]**					
[B1]	**[Memungkinkan]**	**[Energi dinamis dan mobilitas]**			**[Tidak mungkin]**		
[B1.1	**[Berorientasi dinamis]**	-	-	-	**[Berorientasi statis]**		
No.	**Deskripsi Item (Hipotesis = Kering)**	**-Kering-**	**Tidak ada**	**-Kering-**	**Deskripsi Item (Hipotesis = Basah)**	**-Z-score**	**Signifikan**
C4.	Saya cepat dalam bergerak.	56.109	18.100	25.792	Saya lambat dalam bertindak.	4.980	0.01
C1.	Saya memiliki tempo yang cepat dalam memutuskan sesuatu.	63.348	12.670	23.982	Saya memiliki tempo yang lambat.	6.262	0.01
C19	Saya agresif dalam perilaku saya.	50.679	23.982	25.339	Saya pasif dalam perilaku saya.	4.320	0.01
C14.	Saya lebih suka bersikap tegas.	50.226	20.362	29.412	Saya tidak suka bersikap tegas.	3.467	0.01
E1	Saya spontan dalam cara saya menyelesaikan sesuatu.	49.388	17.143	33.469	Saya kurang spontan dalam cara saya melakukan sesuatu.	2.737	0.01
F36	Saya lebih suka	50.450	17.568	31.982	Saya lebih suka tidak	3.031	0.01

	tetap bergerak.				bergerak.		
[B1.2]	**[Berorientasi non-fiksasi]**	-	-	-	**[Berorientasi fiksasi]**		
A11	Saya tidak menetap di satu tempat dan berpindah-pindah.	50.450	20.721	28.829	Saya menetap di satu tempat dan tidak berpindah-pindah.	3.618	0.01
B10	Saya lebih suka gaya hidup nomaden.	62.727	20.909	16.364	Saya lebih suka kehidupan agraris.	7.733	0.01
C2	Saya lebih suka memiliki personil yang berubah-ubah.	61.538	19.457	19.005	Saya lebih suka urusan personalia yang stagnan.	7.046	0.01
C33	Saya berorientasi ke langit.	45.249	23.982	30.769	Saya berorientasi pada bumi dalam pemikiran saya.	2.469	0.01
D15.	Saya lebih suka berganti organisasi tempat saya bernaung satu demi satu dalam waktu singkat.	49.784	17.749	32.468	Saya lebih suka tinggal di satu organisasi (misalnya, tempat kerja) untuk jangka waktu yang lama.	2.902	0.01
D10	Saya lebih suka hubungan kontrak jangka pendek.	50.649	17.749	31.602	Saya lebih suka menjalin hubungan bisnis jangka panjang.	3.192	0.01
D21	Saya lebih suka hubungan saya berubah-ubah.	46.753	24.675	28.571	Saya lebih suka hubungan saya tetap.	3.184	0.01
D25.	Saya lebih suka perubahan.	51.515	18.615	29.870	Saya lebih suka mempertahankan status quo.	3.647	0.01
[B1.3]	**[Berorientasi orisinalitas]**	-	-	-	**[Berorientasi preseden]**		
A12.	Saya mencari gagasan baru dan orisinal.	51.802	22.072	26.126	Saya mencari standar perilaku dalam konvensi/precedent yang ada.	4.334	0.01
B11.	Saya tidak menghargai hubungan senior/junior.	53.182	16.364	30.455	Saya menghargai hubungan senior/junior dalam bersosialisasi.	3.686	0.01
C22	Saya selalu berusaha untuk menyebar ke bidang-bidang baru.	52.489	21.719	25.792	Saya selalu bertahan di bidang yang pernah saya geluti.	4.486	0.01
C30	Saya akan berani melakukan hal-hal yang belum pernah dilakukan sebelumnya.	56.109	27.149	16.742	Saya hanya mencoba melakukan apa yang telah dilakukan sebelumnya.	6.857	0.01
D37.	Saya suka berpetualang.	48.052	18.182	33.766	Saya tidak suka berpetualang.	2.400	0.01
E12.	Saya tidak menghargai senioritas.	55.102	16.327	28.571	Saya menghargai senioritas.	4.540	0.01
E17.	Saya lebih suka menciptakan pengetahuan baru.	50.204	20.408	29.388	Saya lebih suka menghafal	3.652	0.01

					pengetahuan yang sudah ada.		
E28	Saya lebih suka mengusulkan teori baru yang belum pernah disebutkan orang lain.	43.673	26.122	30.204	Saya lebih suka menindaklanjuti teori yang telah dikatakan seseorang.	2.453	0.01
F30	Saya lebih suka mengubah status quo.	56.306	18.018	25.676	Saya lebih suka mengikuti status quo apa adanya.	5.040	0.01

-		Lainnya					
No.	**Deskripsi Item (Hipotesis = Kering)**	**-Kering-**	**Tidak ada**	**-Kering-**	**Deskripsi Item (Hipotesis = Basah)**	**-Z-score**	**Signifikan**
	(maskulin - feminin)						
C12.	Saya maskulin.	46.154	24.434	29.412	Saya feminin dalam pemikiran saya.	2.863	0.01
	(Progresif - mundur)						
F11	Saya progresif dalam pemikiran saya.	64.414	19.369	16.216	Saya terbelakang dalam pemikiran saya.	7.998	0.01
C9	Saya modern dalam pemikiran saya.	57.466	26.697	15.837	Saya pra-modern dalam pemikiran saya.	7.228	0.01
	(Perkotaan - Pedesaan)						
A13.	Saya lebih suka hubungan perkotaan (kota).	65.315	18.468	16.216	Saya lebih suka hubungan di pedesaan (desa).	8.102	0.01
	(Dingin - hangat)						
E25.	Saya bersikap dingin kepada orang lain.	52.245	17.959	29.796	Saya hangat di alam.	3.879	0.01
F19	Saya lebih suka warna biru.	69.820	12.162	18.018	Saya lebih suka warna merah.	8.235	0.01
	(Lengket - tidak lengket)						
E40	Saya tidak lengket dalam hal kepribadian saya.	63.673	22.041	14.286	Saya ulet dalam hal kepribadian saya.	8.755	0.01
	(Skala besar - skala kecil)						
F18	Saya memiliki skala pemikiran yang besar.	54.054	23.423	22.523	Saya memiliki skala berpikir yang kecil.	5.369	0.01
	(Agresif - tidak agresif)						
F27	Saya agresif dalam berperilaku.	45.946	22.973	31.081	Saya tidak agresif dalam berperilaku.	2.524	0.01
	(Sulit untuk merobek - Mudah untuk merobek)						
E31	Saya tidak mudah sedih.	52.653	11.429	35.918	Saya mudah sedih.	2.783	0.01

E39.	Saya tidak sentimental.	53.469	11.020	35.510	Saya sentimental.	2.980	0.01
	(Muda - tua)						
F40	Saya masih muda dalam beberapa tahun.	77.928	14.865	7.207	Saya sudah tua.	11.420	0.01
	(Demokratis - tidak demokratis)						
F41	Saya demokratis dalam pemikiran saya.	50.901	23.874	25.225	Saya tidak demokratis dalam pemikiran saya.	4.385	0.01

[Referensi] Adanya item survei yang tidak mencapai tingkat signifikansi 0,01

Dalam survei kuesioner yang dilakukan penulis kali ini, terdapat beberapa item sebagai berikut.
Beberapa item tidak sekering (basah) seperti yang penulis harapkan semula.
Namun, mereka tidak termasuk item-item berikut. Hipotesis penulis. Item-item yang memiliki dampak yang cukup signifikan untuk mengguncang mereka.
Mayoritas item-item tersebut adalah item-item yang hampir tidak mencapai tingkat signifikansi 0,01.

Item-item survei yang tidak mencapai tingkat signifikansi 0,01. Berikut adalah daftarnya.

[1.]	**[Individualisme]**	**-**	**-**	**-**	**[Kolektivisme]**		
No.	**Deskripsi Item (Hipotesis = Kering)**	**-Kering-**	**Tidak ada.**	**-Kering-**	**Isi Item (Hipotesis = Basah)**	**-Z-score**	**Signifikan**
(Tidak ada)							
[2]	**[Berorientasi Kemandirian]**	**-**	**-**	**-**	**[Berorientasi pada saling ketergantungan]**		
F2	Saya tidak berusaha untuk menjadi cantik bagi orang lain.	41.892	13.514	44.595	Saya mencoba untuk bersikap penuh kasih kepada orang lain.	0.433	x.xx
[3]	**[Berorientasi dispersi luas]**	**-**	**-**	**-**	**[Terdistribusi padat]**		
D31	Saya lebih suka menjauh dari satu sama lain.	35.931	22.078	41.991	Saya lebih memilih untuk tetap dekat satu sama lain.	1.043	x.xx
F9	Saya lebih suka berjauhan satu sama lain.	42.793	20.721	36.486	Saya lebih suka berdekatan satu sama lain.	1.055	-. —
F38	Saya lebih suka percakapan melalui e-mail.	33.333	19.369	47.297	Saya lebih suka percakapan tatap muka.	2.317	-0.05
[4]	**[Berorientasi pada keragaman]**	**-**	**-**	**-**	**[Berorientasi pada keseragaman]**		
(Tidak ada)							

[5]	[Berorientasi non-manusia]	-	-	-	[Berorientasi pada manusia]		
No.	**Deskripsi Item (Hipotesis = Kering)**	**-Kering-**	**Tidak ada**	**-Kering-**	**Deskripsi Item (Hipotesis = Basah)**	**-Z-score**	**Signifikan**
C5.	Saya tertarik dengan mesin.	46.606	17.195	36.199	Saya tertarik pada manusia.	1.700	0.05
D6	Saya lebih suka menjadi kurang manusiawi.	46.753	15.152	38.095	Saya lebih suka memiliki hubungan yang kuat.	1.429	0.10
D12.	Saya tidak suka dekat satu sama lain.	38.528	19.913	41.558	Saya bersedia bergaul satu sama lain.	0.515	x.xx
D26	Saya tidak keberatan jika orang lain menolak saya.	49.784	10.390	39.827	Saya tidak suka ditolak oleh orang lain.	1.599	0.10
E14	Saya tidak peduli dengan hubungan.	44.082	10.612	45.306	Saya peduli tentang hubungan.	0.203	x.xx
E33	Saya tidak peduli apa yang orang lain pikirkan tentang saya.	49.796	11.020	39.184	Saya peduli apa yang orang lain pikirkan tentang saya.	1.761	0.05
F4	Saya sulit menyukai orang lain.	40.090	11.712	48.198	Saya cenderung menyukai orang lain.	1.286	-0.10
F6.	Saya tidak suka terikat dengan orang lain.	42.793	14.865	42.342	Saya lebih suka ikatan dengan orang lain.	0.073	-. —
[6]	**[Berorientasi non-afinitas]**	**-**	**-**	**-**	**[Berorientasi afinitas]**		
A17	Saya lebih suka berpisah dengan cepat dan dalam waktu singkat.	45.946	13.514	40.541	Saya mencoba menjalin hubungan jangka panjang dengan orang lain.	0.866	-. —
E9	Saya lebih suka terasing dari orang lain.	46.122	15.510	38.367	Saya lebih suka menjalin hubungan dekat satu sama lain.	1.321	0.10
F3	Saya tidak suka memberi hadiah kepada orang lain.	43.694	14.414	41.892	Saya lebih suka memberikan hadiah kepada orang lain.	0.290	-. —
F32	Saya melihat segala sesuatu dari segi moneter.	36.036	13.514	50.450	Saya tidak melihat segala sesuatu dari segi uang.	2.309	-0.05

[7]	[Liberalisme]	-	-	-	[Peraturan]		
No.	**Deskripsi Item (Hipotesis = Kering)**	**-Kering-**	**Tidak ada**	**-Kering-**	**Deskripsi Item (Hipotesis = Basah)**	**-Z-score**	**Signifikan**
C20	Saya memiliki	38.462	19.005	42.534	Saya memiliki	0.673	x.xx

	pola pikir yang lemah terhadap rasa malu.				rasa kerendahan hati yang kuat.		
C27.	Saya beranggapan bahwa jika saya mencapai suatu prestasi seorang diri, itu karena saya sendiri dan orang-orang di sekitar saya tidak relevan.	38.462	21.267	40.271	Saya mengaitkan pencapaian tersebut dengan semua orang di sekitar saya.	0.303	x.xx
D2	Saya lebih suka persaingan bebas satu sama lain.	48.052	15.152	36.797	Saya tidak menyukai persaingan bebas satu sama lain.	1.857	0.05
D9.	Saya memperhatikan kekuatan dan keunggulan siswa saya. (Saya memperhatikan mereka.)	37.662	25.108	37.229	Saya memperhatikan (selama penilaian) kelemahan dan kekurangan siswa. (Saya memperhatikan mereka.)	0.076	—. —
E8	Saya lebih suka bersaing satu sama lain.	37.551	18.776	43.673	Saya tidak suka bersaing satu sama lain.	1.063	x.xx
E16.	Saya menghargai mereka yang memiliki kemampuan lebih tinggi lebih tinggi daripada mereka yang memiliki kemampuan lebih rendah.	44.898	17.143	37.959	Saya memperlakukan mereka yang memiliki kemampuan lebih tinggi sama dengan mereka yang memiliki kemampuan lebih rendah.	1.193	-. —
[8]	**[Berorientasi otonomi]**	**-**	**-**	**-**	**[Berorientasi heteronomi]**		
No.	**Deskripsi Item (Hipotesis = Kering)**	**-Kering-**	**Tidak ada**	**-Kering-**	**Deskripsi Item (Hipotesis = Basah)**	**-Z-score**	**Signifikan**
A10.	Saya tidak peduli apa yang orang lain di sekitar saya pikirkan tentang saya.	47.748	10.811	41.441	Saya peduli dengan pandangan orang lain di sekitar saya ketika saya mengambil tindakan.	0.995	—. —
D18	Saya tidak keberatan jika orang lain menertawakan saya ketika saya melakukan kesalahan.	49.351	12.987	37.662	Saya peduli jika saya gagal dan orang lain menertawakan saya.	1.904	0.05
D19	Saya tidak	30.736	16.017	53.247	Saya peka	3.733	-0.01

	sensitif terhadap perubahan suasana hati orang-orang di sekitar saya.				terhadap perubahan suasana hati orang-orang di sekitar saya.		
D39.	Saya tidak menghargai kerja sama.	44.589	17.316	38.095	Saya menghargai kerja sama dengan orang lain di sekitar saya.	1.085	—. —
E6	Saya tidak pemalu.	46.939	15.918	37.143	Saya pemalu.	1.672	0.05
E24	Saya tidak peduli dengan penampilan saya.	41.633	13.469	44.898	Saya peduli dengan penampilan saya.	0.549	x.xx
[9]	**[Berorientasi anti-sinkronisasi]**	**-**	**-**	**-**	**[Berorientasi sinkronisasi]**		
E29	Saya lebih suka berdiskusi dengan orang lain yang memiliki pendapat berbeda.	41.633	17.551	40.816	Saya tidak suka berdiskusi dengan orang lain yang memiliki pendapat berbeda.	0.141	-. —
[10]	**[Anti-otoritarianisme]**	**-**	**-**	**-**	**[Otoritarianisme]**		
E2	Saya tidak menghormati hubungan hierarkis.	49.796	7.755	42.449	Saya menghormati hubungan hierarkis di tempat kerja.	1.197	-. —
E4	Saya pemberontak.	40.000	28.980	31.020	Saya patuh.	1.668	0.05
E13.	Saya tidak menghargai penggunaan honorifik.	39.592	18.367	42.041	Saya menghargai penggunaan honorifik.	0.424	x.xx
E21	Saya cenderung tidak mengikuti apa yang dikatakan oleh orang lain yang berstatus lebih tinggi dari saya.	31.837	30.204	37.959	Saya lebih cenderung mematuhi apa yang dikatakan orang lain yang lebih tinggi kedudukannya dari saya.	1.147	x.xx
[11]	**[Menghormati privasi]**	**-**	**-**	**-**	**[Anti-privasi]**		
No.	**Deskripsi Item (Hipotesis = Kering)**	**-Kering-**	**Tidak ada**	**-Kering-**	**Deskripsi Item (Hipotesis = Basah)**	**-Z-score**	**Signifikan**
A8	Saya tidak mengurus orang lain di luar pekerjaan.	43.243	15.315	41.441	Saya mengurus urusan pribadi saya di luar pekerjaan.	0.292	-. —
C11	Saya bersedia mengetahui	39.367	15.837	44.796	Saya berusaha mengetahui semua	0.880	x.xx

	hanya satu sisi cerita.				aspek dari orang lain.		
D11.	Saya tidak peduli bagaimana orang lain melihat saya.	46.753	8.658	44.589	Saya peduli bagaimana orang lain melihat saya.	0.344	-. —
[12]	**[Berorientasi anti-keseragaman]**	-	-	-	**[Berorientasi keseragaman]**		
No.	**Deskripsi Item (Hipotesis = Kering)**	**-Kering-**	**Tidak ada**	**-Kering-**	**Deskripsi Item (Hipotesis = Basah)**	**-Z-score**	**Signifikan**
B8	Saya tidak lebih suka ekspresi yang tidak jelas dan fleksibel.	46.364	20.909	32.727	Saya lebih menyukai ungkapan yang ambigu dan fleksibel.	2.274	0.05
[13]	**[Berorientasi rasional]**	-	-	-	**[Berorientasi irasional]**		
(Tidak ada.)							
[14]	**[Berorientasi dinamis]**	-	-	-	**[Berorientasi statis]**		
No.	**Deskripsi Item (Hipotesis = Kering)**	**-Kering-**	**Tidak ada**	**-Kering-**	**Deskripsi Item (Hipotesis = Basah)**	**-Z-score**	**Signifikan**
C7.	Saya aktif dalam bergerak.	42.081	25.339	32.579	Saya pasif dalam tindakan.	1.635	0.10
D1.	Saya bergerak dengan sukarela dari saya tanpa tekanan dari luar.	45.455	14.719	39.827	Saya tidak akan pindah dari saya tanpa tekanan dari luar.	0.926	—. —
D5	Saya aktif (aktif) dalam bertindak.	38.095	24.242	37.662	Saya tidak aktif.	0.076	—. —
D16	Saya memiliki rasa viktimisasi yang lemah.	44.156	23.810	32.035	Saya memiliki rasa viktimisasi yang kuat.	2.111	0.05
F39.	Saya aktif dalam pergerakan.	45.045	22.973	31.982	Saya tidak aktif.	2.218	0.05
[15]	**[Berorientasi non-fiksasi]**	-	-	-	**[Berorientasi fiksasi]**		
(Tidak ada.)							
[16]	**[Berorientasi orisinalitas]**	-	-	-	**[Berorientasi preseden]**		
C21	Saya bersedia berurusan dengan orang yang tidak dikenal.	38.462	24.434	37.104	Saya hanya bergaul dengan orang yang dikenal.	0.232	-. —
F23	Saya berani mengambil risiko.	45.045	21.622	33.333	Saya hanya mencoba melakukan apa yang aman.	1.971	0.05
C35.	Saya suka menghancurkan	33.484	27.149	39.367	Saya tidak ingin menghancurkan	1.025	x.xx

	sesuatu.				sesuatu.		
[17]	**[Berorientasi pada keterbukaan]**	**-**	**-**	**-**	**[Berorientasi pada ketertutupan]**		
No.	**Deskripsi Item (Hipotesis = Kering)**	**-Kering-**	**Tidak ada**	**-Kering-**	**Deskripsi Item (Hipotesis = Basah)**	**-Z-score**	**Signifikan**
F5.	Saya lebih suka membantu orang asing.	41.441	25.676	32.883	Saya lebih suka membantu orang asing saja.	1.479	0.10
F8	Saya merasa nyaman bertemu orang baru.	47.297	11.261	41.441	Saya tidak nyaman bertemu orang baru.	0.926	—. —
F13	Saya lebih suka membuat keputusan tentang berbagai hal di depan umum.	41.892	15.766	42.342	Saya lebih suka membuat keputusan di balik pintu tertutup.	0.073	x.xx
F14	Saya mempercayai orang pertama yang saya temui.	23.423	18.468	58.108	Saya tidak mempercayai seseorang kecuali saya telah mengenalnya selama beberapa waktu.	5.723	-0.01
F34	Saya lebih memilih untuk tetap terbuka terhadap dunia luar.	47.748	17.117	35.135	Saya lebih suka merahasiakan sesuatu di antara rekan-rekan saya.	2.064	0.05
[18]	**[Berorientasi Litigasi]**	**-**	**-**	**-**	**[Berorientasi rekonsiliasi]**		
No.	**Deskripsi Item (Hipotesis = kering)**	**-Kering-**	**Tidak ada**	**-Kering-**	**Deskripsi Item (Hipotesis = Basah)**	**-Z-score**	**Signifikan**
A6.	Saya lebih suka konfrontasi, litigasi.	29.279	16.667	54.054	Saya tidak suka konfrontasi dan litigasi dan mencoba untuk berdamai.	4.044	-0.01
B5.	Saya tidak menghargai keharmonisan dengan lingkungan sekitar saya.	44.091	23.182	32.727	Saya menghargai keselarasan dengan lingkungan sekitar saya ketika mengambil tindakan.	1.923	0.05
B16.	Saya tidak menghargai keharmonisan dalam kelompok.	41.818	20.455	37.727	Saya menghargai keharmonisan dalam kelompok saya.	0.680	-. —
-	**Lainnya**						
No.	**Deskripsi Barang**	**-Kering-**	**Tidak ada**	**-Kering-**	**Deskripsi Item (Hipotesis =**	**-Z-score**	**Signifikansi**

	(Hipotesis = Kering)				Basah)		
	(Amerika-Jepang)						
C32.	Saya orang Amerika.	44.796	21.719	33.484	Saya orang Jepang dalam pemikiran saya.	1.901	0.05
	(Maskulin - feminin)						
C18.	Saya paternalistik dalam pemikiran saya.	35.294	28.959	35.747	Saya bersifat keibuan.	0.080	x.xx
E10.	Saya memiliki ikatan yang kuat dengan ayah saya.	28.571	39.184	32.245	Saya memiliki ikatan yang kuat dengan ibu saya.	0.737	x.xx
	(Perkotaan-Pedesaan)						
(Tidak ada)							
	(Dingin - hangat)						
(Tidak ada)							
	(Lengket - tidak lengket)						
(Tidak ada)							
	(Keras - Lembut)						
F10	Saya lebih suka sesuatu yang keras.	39.640	27.477	32.883	Saya lebih suka sesuatu yang lembut.	1.182	-. —
	(ringan - berat)						
C37.	Saya lebih suka sesuatu yang tidak berbobot (ringan).	35.294	20.362	44.344	Saya lebih suka benda-benda memiliki berat.	1.508	-0.10
	(Skala besar - skala kecil)						
F12	Saya hanya memberikan pertimbangan kasar.	44.595	18.919	36.486	Saya memberikan perhatian pada detail.	1.342	0.10
F15	Saya kasar dalam gerakan.	39.189	28.378	32.432	Saya rapi dalam gerakan.	1.190	—. —
	(abstrak - konkret)						
F21.	Saya lebih suka abstrak.	33.333	17.117	49.550	Saya lebih suka yang konkret.	2.654	-0.01
	(Agresif - Non-agresif)						
(Tidak ada)							
	(Sulit dirobek -						

	mudah dirobek)						
F29.	Saya tidak mudah menangis.	42.342	13.964	43.694	Saya mudah menangis.	0.217	x.xx
	(Saya memiliki rasa tanggung jawab yang kuat - Saya memiliki rasa tanggung jawab yang lemah)						
D3	Saya memiliki sedikit rasa kemanusiaan.	45.887	16.883	37.229	Saya orang yang baik hati.	1.443	0.10
D38	Saya bukan orang yang benar.	38.528	20.779	40.693	Saya orang yang setia.	0.370	x.xx
	(Muda - tua)						
(Tidak ada)							
	(Demokratis - tidak demokratis)						
(Tidak ada)							

Tanggal publikasi pertama: Juli 1999 hingga November 2001.

Survei kepribadian dan sikap kering dan basah, berdasarkan klasifikasi oleh empat kelas.

Hasil Tanggapan

Periode tanggapan.
Satu minggu pada pertengahan Februari 2001.

Jumlah tanggapan 1043

Laki-laki 36.146%
Perempuan 63.854%

10’s 34.899%
20’s 54.746%
30’s 8.245%
40’s 1.534%
50’s 0.479%
60’s 0.000%
70’s 0.096%

Persentase Responden
Kering/basah gabungan/konflik 7,670%
Murni kering 74,784%
Basah murni 5,273%
Tidak dibedakan 12,272%

Hasil Respon
Penilaian Kekeringan

No.	Kalimat	Kekeringan 5 (Tinggi)	Kekeringan 4	Kekeringan 3 (Sedang)	Kekeringan 2	Kekeringan 1 (Rendah)
5	Saya tidak suka berhubungan dengan orang lain.	8.629	22.148	15.820	30.968	22.435
Tidak.	Kalimat	Kekeringan 5 (Tinggi)	Kekeringan 4	Kekeringan 3 (Sedang)	Kekeringan 2	Kekeringan 1 (Rendah)
7	Saya tidak suka kebebasan bertindak saya diatur.	62.512	26.654	3.452	5.849	1.534
8	Tidak terpengaruh (tidak dipengaruhi) oleh tren di sekitarnya	27.037	34.708	13.231	20.134	4.890
9	Saya tidak ingin selaras dengan lingkungan sekitar saya.	15.532	29.338	16.874	31.256	6.999
Tidak.	Kalimat	Kekeringan 5 (Tinggi)	Kekeringan 4	Kekeringan 3 (Sedang)	Kekeringan 2	Kekeringan 1 (Rendah)
12	Saya jujur dalam cara saya mengatakan sesuatu.	25.695	34.036	9.875	22.627	7.766
13	Saya masuk akal dalam pemikiran saya.	21.860	37.105	18.408	15.820	6.807
Tidak.	Kalimat	Kekeringan 5 (Tinggi)	Kekeringan 4	Kekeringan 3 (Sedang)	Kekeringan 2	Kekeringan 1 (Rendah)
18	Saya lebih suka terpisah dan mandiri dari orang lain.	17.354	35.187	11.409	23.298	12.752
20	Saya lebih suka berada di ruang pribadi satu per satu.	24.545	30.585	13.710	21.381	9.779
Tidak.	Kalimat	Kekeringan 5 (Tinggi)	Kekeringan 4	Kekeringan 3 (Sedang)	Kekeringan 2	Kekeringan 1 (Rendah)
21	Saya menghargai keragaman orang.	51.294	36.146	6.520	4.698	1.342
24	Saya tidak suka terikat satu sama lain.	39.310	37.680	8.629	11.122	3.260
25	Saya sendiri yang dapat memutuskan tindakan saya di masa depan.	30.393	30.201	11.793	20.997	6.616
Tidak.	Kalimat	Kekeringan 5 (Tinggi)	Kekeringan 4	Kekeringan 3 (Sedang)	Kekeringan 2	Kekeringan 1 (Rendah)
27	Saya tidak suka memantau satu sama lain.	50.144	36.721	5.944	5.081	2.109
28	Saya mencoba membuat segala sesuatunya menjadi hitam dan putih.	34.612	37.392	10.451	13.710	3.835
29	Saya berpikir secara ilmiah.	13.327	23.298	21.285	25.695	16.395
30	Saya memiliki tempo yang cepat dalam memutuskan sesuatu.	18.025	26.558	13.902	27.229	14.286

Tidak.	Kalimat	Kekeringan 5 (Tinggi)	Kekeringan 4	Kekeringan 3 (Sedang)	Kekeringan 2	Kekeringan 1 (Rendah)
34	Saya lebih suka menyendiri dan terpisah dari orang lain.	21.381	39.693	15.724	18.792	4.410
35	Saya tidak suka membuat faksi.	37.200	34.803	13.998	10.547	3.452
Tidak.	Kalimat	Kekeringan 5 (Tinggi)	Kekeringan 4	Kekeringan 3 (Sedang)	Kekeringan 2	Kekeringan 1 (Rendah)
36	Saya objektif dalam memandang sesuatu.	25.887	39.214	16.203	14.669	4.027
40	Saya tidak suka bergosip tentang orang lain.	16.779	23.969	16.683	31.448	11.122
Tidak.	Kalimat	Kekeringan 5 (Tinggi)	Kekeringan 4	Kekeringan 3 (Sedang)	Kekeringan 2	Kekeringan 1 (Rendah)
42	Saya tidak berkumpul dengan satu sama lain kecuali ada tujuan tertentu.	20.709	38.351	8.150	22.627	10.163
43	Saya tidak suka kontak kulit ke kulit dengan orang lain.	14.669	22.148	11.697	32.023	19.463
44	Saya tidak suka bermain dengan boneka.	29.626	19.271	13.327	25.695	12.081
45	Saya tidak menyukai hubungan orang tua-anak.	31.160	27.996	13.039	19.367	8.437
Tidak.	Kalimat	Kekeringan 5 (Tinggi)	Kekeringan 4	Kekeringan 3 (Sedang)	Kekeringan 2	Kekeringan 1 (Rendah)
46	Saya bebas bergerak tanpa ikatan hubungan.	18.792	32.598	11.314	27.517	9.779
48	Saya lebih suka pergi ke arah yang berbeda satu sama lain.	15.628	32.886	23.586	23.586	4.314
50	Saya mencoba memperjelas tindakan saya di masa depan.	29.530	32.982	12.752	19.655	5.081
Tidak.	Kalimat	Kekeringan 5 (Tinggi)	Kekeringan 4	Kekeringan 3 (Sedang)	Kekeringan 2	Kekeringan 1 (Rendah)
51	Saya suka berbisnis dalam pemikiran saya.	9.012	23.394	22.435	30.010	15.149
55	Saya tidak suka dimanjakan.	13.519	23.873	17.929	30.872	13.806
Tidak.	Kalimat	Kekeringan 5 (Tinggi)	Kekeringan 4	Kekeringan 3 (Sedang)	Kekeringan 2	Kekeringan 1 (Rendah)
58	Saya tidak suka dihibur.	28.476	32.023	14.957	18.504	6.040
60	Saya tidak takut mengisolasi diri dari lingkungan sekitar saya.	16.779	26.846	10.834	27.900	17.641
Tidak.	Kalimat	Kekeringan 5 (Tinggi)	Kekeringan 4	Kekeringan 3 (Sedang)	Kekeringan 2	Kekeringan 1 (Rendah)
61	Saya tidak suka mencampurkan	23.202	33.269	18.504	20.230	4.794

	kehidupan publik dan pribadi saya.					
64	Saya tidak suka menyeret orang lain di sekitar saya.	47.651	34.324	8.533	6.903	2.589
65	Saya mencoba untuk menjadi unik.	39.693	34.132	12.656	10.738	2.780
Tidak.	Kalimat	Kekeringan 5 (Tinggi)	Kekeringan 4	Kekeringan 3 (Sedang)	Kekeringan 2	Kekeringan 1 (Rendah)

Penilaian Basah

Tidak	Kalimat	Kebasahan 5 (Tinggi)	Basah 4	Basah 3 (Sedang)	Basah 2	Basah 1 (Rendah)
2	Saya lebih suka bersandar satu sama lain dalam bersosialisasi.	9.492	22.531	9.971	34.132	23.873
3	Saya mencoba untuk tetap padat dalam ruang yang kecil.	5.561	11.601	9.396	29.530	43.912
4	Saya mencoba untuk berdampingan dengan orang lain di sekitar saya.	7.478	19.463	7.862	32.598	32.598
No.	Kalimat	Basah 5 (Tinggi)	Basah 4	Basah 3 (Sedang)	Basah 2	Basah 1 (Rendah)
6	Saya menghargai nepotisme (koneksi) dalam bersosialisasi.	6.040	18.696	13.423	34.516	27.325
10	Saya tetap berpegang teguh pada merek ketika membeli barang.	6.903	22.339	8.245	21.093	41.419
Tidak.	Kalimat	Basah 5 (Tinggi)	Basah 4	Basah 3 (Sedang)	Basah 2	Basah 1 (Rendah)
11	Saya suka mencampuri privasi orang lain.	6.424	23.011	10.930	29.818	29.818
14	Saya lambat dalam bergerak.	15.436	28.188	11.793	27.517	17.066
15	Saya lebih suka kehidupan agraris.	5.561	17.546	13.519	25.791	37.584
Tidak.	Kalimat	Basah 5 (Tinggi)	Basah 4	Basah 3 (Sedang)	Basah 2	Basah 1 (Rendah)
16	Saya hanya mencoba melakukan apa yang sudah seharusnya dilakukan.	4.410	17.450	12.848	41.707	23.586
17	Saya lebih suka hubungan yang tertutup.	6.903	22.244	11.985	29.914	28.955
19	Saya memiliki pola pikir permintaan yang kuat.	10.738	32.886	17.354	26.942	12.081
Tidak.	Kalimat	Basah 5 (Tinggi)	Basah 4	Basah 3 (Sedang)	Basah 2	Basah 1 (Rendah)
22	Saya bersedia mengungkapkan	14.573	25.887	11.697	28.380	19.463

	kehidupan batin saya kepada orang lain.					
23	Saya tidak suka jika tidak ada pengakaran sebelumnya kepada saya dalam rapat.	6.328	15.149	16.683	30.393	31.448
Tidak.	Kalimat	Basah 5 (Tinggi)	Basah 4	Basah 3 (Sedang)	Basah 2	Basah 1 (Rendah)
26	Saya lebih suka meniru orang lain.	3.260	17.929	11.026	37.776	30.010
Tidak.	Kalimat	Basah 5 (Tinggi)	Basah 4	Basah 3 (Sedang)	Basah 2	Basah 1 (Rendah)
31	Saya lebih suka memiliki personel yang stagnan.	3.260	11.601	24.353	37.488	23.298
32	Saya lebih suka mengikuti status quo apa adanya.	6.040	24.065	20.997	35.091	13.806
33	Saya hanya peduli tentang hal-hal dalam kelompok tempat saya berada.	8.150	18.313	8.725	37.967	26.846
Tidak.	Kalimat	Basah 5 (Tinggi)	Basah 4	Basah 3 (Sedang)	Basah 2	Basah 1 (Rendah)
37	Saya lebih memilih untuk menjaga tindakan satu sama lain.	2.972	11.314	21.572	41.515	22.627
38	Saya kurang otonom dalam tindakan yang saya ambil.	6.807	26.366	12.848	34.899	19.080
39	Saya mencoba menjadi bagian dari arus utama.	9.396	20.614	15.628	33.653	20.709
Tidak.	Kalimat	Basah 5 (Tinggi)	Basah 4	Basah 3 (Sedang)	Basah 2	Basah 1 (Rendah)
41	Saya mengecualikan orang-orang di luar lingkaran pertemanan saya untuk bersosialisasi.	4.027	15.820	10.547	36.817	32.790
Tidak.	Kalimat	Basah 5 (Tinggi)	Basah 4	Basah 3 (Sedang)	Basah 2	Basah 1 (Rendah)
47	Saya mudah terpengaruh oleh pendapat orang-orang di sekitar saya.	14.957	34.995	12.656	25.791	11.601
49	Saya lebih suka mengadu kepada pihak berwenang.	3.260	6.903	15.820	32.119	41.898
Tidak.	Kalimat	Basah 5 (Tinggi)	Basah 4	Basah 3 (Sedang)	Basah 2	Basah 1 (Rendah)
52	Saya secara khusus membedakan antara orang dalam dan orang luar dalam interaksi sosial saya.	8.533	23.490	11.314	36.529	20.134
53	Saya ulet dalam hal	5.561	14.765	21.764	36.242	21.668

	kepribadian.					
54	Saya lebih suka kelompok/organisasi yang sulit ditinggalkan setelah Anda bergabung.	2.013	3.643	5.657	25.695	62.991
Tidak.	Kalimat	Basah 5 (Tinggi)	Basah 4	Basah 3 (Sedang)	Basah 2	Basah 1 (Rendah)
56	Saya tidak toleran terhadap orang yang memiliki pendapat yang berbeda dari saya.	5.657	19.559	11.314	39.118	24.353
57	Saya selalu peduli untuk membuat kesan yang baik pada orang lain di sekitar saya.	28.667	37.488	8.629	17.162	8.054
59	Saya bertanggung jawab bersama dengan rekan-rekan di sekitar saya atas kesalahan yang dilakukan oleh satu orang.	6.424	20.230	18.217	31.160	23.969
Tidak.	Kalimat	Basah 5 (Tinggi)	Basah 4	Basah 3 (Sedang)	Basah 2	Basah 1 (Rendah)
62	Saya percaya pada agama.	4.602	9.588	13.615	20.134	52.061
63	Saya mendahulukan kepentingan kelompok tempat saya berada (sebelum kepentingan pribadi saya).	8.821	21.668	17.450	32.982	19.080
Tidak.	Kalimat	Basah 5 (Tinggi)	Basah 4	Basah 3 (Sedang)	Basah 2	Basah 1 (Rendah)
66	Saya tidak pandai menggunakan komputer.	5.849	14.765	14.190	38.159	27.037

Survei kuesioner tentang hubungan antara feminitas dan kebasahan.

Hasil Tanggapan

Periode tanggapan 15 April 2000 - 18 April 2000

Jumlah tanggapan 207

Laki-laki 41.063%
Perempuan 58.937%

10’s 33.333%
20’s 56.522%
30’s 7.246%
40’s 2.899%
50’s 0.000%
60’s 0.000%

70's 0.000%

Persentase responden

	1. individualisme - kolektivisme					
No.	**Item Konten (Kering)**	**Saya banci.**	**Saya bukan keduanya.**	**Saya banci.**	**Item (Basah)**	**-Skor-Z**
1	Saya lebih suka bertindak sendiri.	31.884	15.459	52.657	Saya lebih suka bertindak dalam kelompok atau asosiasi.	3.250
18	Saya lebih suka terpisah dan mandiri dari orang lain.	24.638	20.773	54.589	Saya lebih suka bersatu/terintegrasi dengan orang lain.	4.841
34	Saya lebih suka menyendiri dan terpisah dari orang lain.	32.850	15.459	51.691	Saya tidak lebih suka pergi sendiri dan terpisah dari orang lain.	2.948
	Berorientasi pada kemandirian - Berorientasi pada saling ketergantungan					
No.	**Isi Butir (Kering)**	**Saya banci.**	**Saya bukan banci.**	**Saya banci.**	**Item (Basah)**	**-Skor-Z**
2	Saya lebih memilih untuk tidak bergantung satu sama lain.	28.019	14.976	57.005	Saya lebih suka bersandar satu sama lain dalam bersosialisasi.	4.523
19	Saya berpikiran mandiri.	22.705	17.391	59.903	Saya memiliki orientasi klien yang kuat.	5.888
35	Saya tidak suka menciptakan faksi-faksi.	33.333	13.043	53.623	Saya ingin sekali membuat sebuah faksi.	3.130
	3. berorientasi pada penyebaran yang luas - berorientasi pada kepadatan penduduk					
No.	**Item (kering)**	**Saya banci.**	**Saya bukan banci.**	**Saya banci.**	**Item (basah)**	**-Z-score**
3	Saya berusaha untuk tetap tersebar di ruang yang luas.	33.333	16.908	49.758	Saya mencoba untuk ramai di ruang yang kecil.	2.592
20	Saya lebih suka berada di ruang pribadi satu per satu.	34.300	15.459	50.242	Saya lebih suka berada di ruangan besar dengan banyak orang.	2.495
36	Saya objektif	36.232	17.391	46.377	Saya tidak	1.606

	dalam memandang sesuatu.				objektif.	
	4. menghormati keragaman - berorientasi pada keseragaman					
Jumlah	**Isi Item (Kering)**	**Saya banci.**	**Saya bukan banci.**	**Saya banci.**	**Item (Basah)**	**-Skor-Z**
4	Saya tidak mencoba untuk menjadi miring.	30.918	15.942	53.140	Saya mencoba untuk berdampingan dengan orang lain di sekitar saya.	3.487
21	Saya menghargai keragaman orang.	43.961	16.425	39.614	Saya mencoba menempatkan orang dalam kerangka acuan yang seragam.	0.684
	5. Berorientasi pada non-manusia - berorientasi pada manusia					
No.	**Item Konten (Kering)**	**Saya banci.**	**Saya bukan banci.**	**Saya banci.**	**Item (Basah)**	**-Skor-Z**
5	Saya tidak suka berinteraksi dengan orang lain.	13.043	25.604	61.353	Saya lebih suka berhubungan dengan orang lain.	8.058
22	Saya enggan mengungkapkan kehidupan batin saya kepada orang lain.	29.952	21.739	48.309	Saya bersedia mengungkapkan batin saya kepada orang lain.	2.986
	6. Orientasi non-afinitas-orientasi afinitas					
No.	**Isi Butir (Kering)**	**Saya banci.**	**Saya bukan banci.**	**Saya banci.**	**Item (Basah)**	**-Skor-Z**
6	Saya tidak menghargai nepotisme (koneksi).	29.952	20.290	49.758	Saya menghargai nepotisme (koneksi) dalam bersosialisasi.	3.192
23	Saya tidak keberatan jika tidak ada pengaturan sebelumnya.	27.053	21.739	51.208	Saya tidak keberatan jika tidak ada pengaturan sebelumnya kepada saya dalam rapat.	3.928
	7. liberalisme-regulasiisme					
No.	**Item Deskripsi (Kering)**	**Saya banci.**	**Saya bukan banci.**	**Saya banci.**	**Item (Basah)**	**-Skor-Z**

No.	Item Konten (Kering)	Saya banci.	Saya bukan banci.	Saya banci.	Item (Basah)	-Skor-Z
7	Saya tidak suka kebebasan bertindak saya diatur.	53.140	13.527	33.333	Saya lebih suka kebebasan bertindak saya diatur.	3.064
24	Saya tidak suka terikat satu sama lain.	39.130	13.527	47.343	Saya lebih suka saling terikat satu sama lain.	1.271
37	Saya tidak suka memeriksa tindakan satu sama lain.	38.647	17.391	43.961	Saya lebih suka saling memeriksa perilaku satu sama lain.	0.841
	8. Orientasi otonomi-orientasi lain-orientasi lain.					
No.	Item Konten (Kering)	Saya banci.	Saya bukan banci.	Saya banci.	Item (Basah)	-Skor-Z
8	Saya tidak terpengaruh (dipengaruhi) oleh tren di sekitar saya	30.918	14.010	55.072	Saya terpengaruh oleh tren di sekitar saya.	3.748
25	Saya sendiri yang dapat menentukan arah masa depan saya.	32.850	12.560	54.589	Saya tidak dapat memutuskan (dipengaruhi oleh orang lain di sekitar saya)	3.345
38	Saya memiliki otonomi dalam tindakan yang saya ambil.	27.536	15.942	56.522	Saya kurang otonomi dalam tindakan yang saya ambil.	4.549
	9. Orientasi anti-sinkronisasi - orientasi sinkronisasi					
No.	Item Konten (Kering)	Saya banci.	Saya bukan banci.	Saya banci.	Item (Basah)	-Skor-Z
9	Saya mencoba untuk mandiri dan tidak selaras dengan lingkungan saya.	31.401	14.976	53.623	Saya ingin selaras dengan lingkungan saya.	3.467
26	Saya tidak suka meniru orang lain.	33.816	15.942	50.242	Saya lebih suka meniru orang lain.	2.578
39	Saya termasuk kelompok minoritas dan saya baik-baik saja dengan itu.	29.469	17.874	52.657	Saya mencoba menjadi anggota arus utama.	3.681
	10. anti-otoritarianisme-otoritarianisme					
No.	Item Konten (Kering)	Saya banci.	Saya bukan banci.	Saya banci.	Item (Basah)	-Skor-Z

10	Saya bukan orang yang kaku terhadap merek.	27.536	16.908	55.556	Saya sangat memperhatikan merek ketika saya membeli barang.	4.422
	11. menghormati privasi - anti privasi					
No.	**Item (kering)**	**Saya banci.**	**Saya bukan banci.**	**Saya banci.**	**Item (basah)**	**-Z-score**
11	Saya tidak mengganggu privasi orang lain.	27.053	14.493	58.454	Saya bersedia mencampuri privasi orang lain.	4.886
27	Saya tidak suka memantau satu sama lain.	43.478	10.628	45.894	Saya lebih suka mengawasi satu sama lain.	0.368
40	Saya tidak suka bergosip tentang orang lain.	15.942	14.493	69.565	Saya lebih suka bergosip tentang orang lain.	8.343
	12. berorientasi anti ambiguitas - berorientasi ambiguitas					
No.	**Item Konten (Kering)**	**Saya banci.**	**Saya bukan banci.**	**Saya banci.**	**Item (Basah)**	**-Skor-Z**
12	Saya langsung dalam cara saya mengatakan sesuatu.	33.816	14.493	51.691	Saya tidak langsung dan eufemistik.	2.781
28	Saya mencoba membuat segala sesuatunya menjadi hitam dan putih.	36.232	19.807	43.961	Saya mencoba untuk menjaga hal-hal yang ambigu.	1.242
	13. berorientasi rasional - berorientasi irasional					
No.	**Isi Item (Kering)**	**Saya banci.**	**Saya bukan banci.**	**Saya banci.**	**Item (Basah)**	**-Skor-Z**
13	Saya rasional dalam berpikir.	39.614	22.705	37.681	Saya tidak rasional.	0.316
29	Saya ilmiah dalam pemikiran saya.	24.638	28.502	46.860	Saya tidak ilmiah.	3.781
	14. berorientasi dinamis - berorientasi statis					
No.	**Item Konten (Kering)**	**Saya banci.**	**Saya bukan banci.**	**Saya banci.**	**Item (Basah)**	**-Skor-Z**
14	Saya cepat	22.705	28.986	48.309	Saya lambat dalam	4.371

	bergerak.				bergerak.	
30	Saya memiliki tempo yang cepat dalam memutuskan sesuatu.	26.087	21.256	52.657	Saya memiliki tempo yang lambat.	4.308
	15. berorientasi non-fiksasi - berorientasi fiksasi					
No.	**Item Konten (Kering)**	**Saya banci.**	**Saya bukan banci.**	**Saya banci.**	**Item (Basah)**	**-Skor-Z**
15	Saya lebih suka gaya hidup nomaden.	34.783	25.604	39.614	Saya lebih suka kehidupan agraris.	0.806
31	Saya lebih suka memiliki personel yang berubah-ubah.	33.333	27.536	39.130	Saya lebih suka urusan personalia yang stagnan.	0.980
	16. berorientasi pada orisinalitas - berorientasi pada preseden					
Nomor	**Isi Item (Kering)**	**Saya banci.**	**Saya bukan banci.**	**Saya banci.**	**Item (Basah)**	**-Skor-Z**
16	Saya berani melakukan hal-hal yang belum pernah dilakukan sebelumnya.	25.121	20.773	54.106	Saya hanya mencoba melakukan apa yang telah dilakukan sebelumnya.	4.685
32	Saya lebih suka mengubah status quo.	31.884	23.671	44.444	Saya lebih suka mengikuti status quo apa adanya.	2.068
	17. berorientasi terbuka - berorientasi tertutup					
No.	**Item Konten (Kering)**	**Saya banci.**	**Saya bukan banci.**	**Saya banci.**	**Item (Basah)**	**-Skor-Z**
17	Saya lebih suka hubungan terbuka.	39.130	22.705	38.164	Saya lebih suka hubungan tertutup.	0.158
33	Saya tertarik pada hal-hal di luar kelompok.	36.715	15.942	47.343	Saya hanya tertarik pada hal-hal di dalam kelompok tempat saya berada.	1.668
41	Saya menerima orang di luar kelompok sebaya saya.	41.546	11.594	46.860	Saya mengecualikan orang di luar kelompok sebaya saya dalam bersosialisasi.	0.813

(Catatan)

Tanda “-. —” pada kolom tingkat signifikansi. Item-item yang dianggap kering dalam survei Mei-Juli 1999. (Item-item di sebelah kiri.) Item-item yang proporsi responden yang menilai diri mereka sendiri sebagai banci lebih tinggi dalam survei yang sebenarnya, tetapi tidak mencapai tingkat signifikansi 0,10.
“x.xx” dalam kolom tingkat signifikansi. Item-item yang dianggap basah dalam survei di atas. (Item di sisi kanan.) Item yang dinilai lebih banci dalam survei yang sebenarnya, tetapi tidak mencapai tingkat signifikansi 0,10.

Kekeringan/kebasahan. Kepribadian dan sikap orang Jepang, Asia Timur, dan Barat. Survei kuesioner tentang hubungan antara dua hal di atas.

Hasil

Periode tanggapan: Akhir Oktober 2000.

Jumlah responden 200

Laki-laki 43.500%
Perempuan 56.500%

10’s 34.000%
20’s 53.000%
30’s 10.500%
40’s 1.500%
50’s 0.500%
60’s 0.500%
70’s 0.000%

Rasio respons↓

	Eropa/AS.-Jepang/Asia Timur					
Tidak.	Kalimat	Representasi numerik dan grafis dari rasio respons				
		Sangat kering	Agak kering	Tidak	Agak basah	Sangat basah
1	Lebih banyak orang Asia Timur (yaitu, Korea, Taiwan, Filipina …)	8.000	20.500	12.000	41.500	18.000
2	Lebih banyak orang Jepang	9.000	19.500	18.000	30.000	23.500
3	Lebih banyak Barat	22.000	42.500	10.500	16.500	8.500

Analisis faktor kepribadian dan sikap kering dan basah. Hasil. Daftar data numerik.

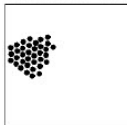
Hubungan antara kepribadian dan sikap kering dan basah serta pola gerak molekul cairan gas. Survei kuesioner untuk memvalidasi hasil. Hasil.

「ドライ・ウェットな行動についてアンケート」回答分析結果 2005.03 大塚いわお

回答期間 2005.03.25～03.26
回答人数 200

性別
男 33.500%
女 66.500%

年齢
10代 45.000%
20代 37.000%
30代 12.500%
40代 3.500%
50代 1.500%
60代 0.500%
70代 0.000%

↓人々の行動の様子を早送りで縮小表示したと称したビデオ
（どの程度ドライ、ウェットと感じられるかの評価対象）静止画

↑液体分子運動映像 Ar(アルゴン) 20K(絶対温度)

↑気体分子運動映像 Ar(アルゴン) 300K(絶対温度)

度数分布 ： 液体分子

	下限 (>)	上限 (<=)	度数	相対頻度	パーセント
とてもウェット(-3)→	-3.000	-2.143	66	.330	33.000
かなりウェット(-2)→	-2.143	-1.286	60	.300	30.000
ややウェット(-1)→	-1.286	-.429	24	.120	12.000
どちらでもない(0)→	-.429	.429	14	.070	7.000
ややドライ(1)→	.429	1.286	16	.080	8.000
かなりドライ(2)→	1.286	2.143	7	.035	3.500
とてもドライ(3)→	2.143	3.000	13	.065	6.500
		合計	200	1.000	100.000

度数分布 ： 気体分子

	下限 (>)	上限 (<=)	度数	相対頻度	パーセント
とてもウェット(-3)→	-3.000	-2.143	12	.060	6.000
かなりウェット(-2)→	-2.143	-1.286	12	.060	6.000
ややウェット(-1)→	-1.286	-.429	21	.105	10.500
どちらでもない(0)→	-.429	.429	33	.165	16.500
ややドライ(1)→	.429	1.286	37	.185	18.500
かなりドライ(2)→	1.286	2.143	52	.260	26.000
とてもドライ(3)→	2.143	3.000	33	.165	16.500
		合計	200	1.000	100.000

記述統計－連続変数

	液体分子
平均	-1.365
標準偏差	1.802
標準誤差	.127
例数	200
最小値	-3.000
最大値	3.000
欠測値の数	0

（とてもウェット-3 ～ とてもドライ3）

記述統計－連続変数

	気体分子
平均	.795
標準偏差	1.726
標準誤差	.122
例数	200
最小値	-3.000
最大値	3.000
欠測値の数	0

（とてもウェット-3 ～ とてもドライ3）

t検定（対応あり）
仮説平均値の差= 0

	平均差	自由度	t値	p値
液体分子，気体分子	-2.160	199	-10.845	<.0001

（差の値 ＝ 液体分子評価値 − 気体分子評価値）
（とてもウェット-3 ～ とてもドライ3）

２群の符号検定（対応あり） ： 液体分子，気体分子

差 > 0 の数	41
差 < 0 の数	143
差 = 0 の数	16
p値	<.0001

（差の値 ＝ 液体分子評価値 − 気体分子評価値）
（とてもウェット-3 ～ とてもドライ3）

Kepribadian dan sensasi, persepsi. Terang dan gelap. Hangat dan dingin. Keras dan lembut. Longgar dan ketat. Tegang dan santai.

Iwao Otsuka

Kepribadian dan sensasi, persepsi. Terang dan gelap. Hangat dan dingin. Keras dan lembut. Longgar dan ketat. Tegang dan santai.

Tentang Kepribadian Terang dan Gelap

Deskripsi: tentang kepribadian terang dan gelap

2001.11-2005.09 Pertama kali diterbitkan
1. Pendahuluan
Saya sering melihat orang yang berkata, “Saya ingin menjadi lebih ceria, tetapi… Saya ingin menjadi lebih ceria, tetapi…” Saya sering melihat orang yang meminta nasihat psikologis kepada saya. Atau sekitar tahun 1990, ketika masyarakat Jepang berada di era gelembung, adalah hal yang umum untuk mendengar orang berkata, “Seorang manusia harus memiliki akar yang lebih cerah. Dengan demikian, tampaknya memiliki kepribadian yang lebih cerah secara umum dipandang sebagai hal yang diinginkan orang.
Namun, psikologi konvensional belum menganalisis dan mengatur kepribadian seperti apa yang dianggap cerah atau gelap, dan diperlukan pemahaman yang lebih dalam.
2. Apa yang dimaksud dengan kepribadian yang cerah?
Tabel berikut ini merangkum faktor-faktor yang membawa keceriaan pada kepribadian dengan mengumpulkan dan

mengelompokkan kata sifat yang memberikan kesan keceriaan dalam format tabel.

Tabel_1

---

3. Akar dari kecerahan karakter
Kecerahan pada dasarnya dirasakan ketika cahaya fisik merangsang sel-sel reseptor (kerucut, batang) dalam penglihatan manusia untuk mengirim informasi tentang kecerahan ke sistem saraf. Dalam hal ini, "cahaya" fisik (sinar matahari, cahaya neon…) adalah sumber kecerahan.
Dapat dikatakan bahwa "kecerahan" memiliki nilai positif bagi manusia secara mendasar, karena membuat penglihatan manusia efektif dan memiliki efek meningkatkan kemampuan kita secara dramatis untuk beradaptasi dengan lingkungan. Ini adalah sumber persepsi positif "ringan" dalam kepribadian kita.
Sebagai hasil dari memperoleh kecerahan cahaya, manusia telah mampu menikmati berbagai keuntungan dalam hidup, dan sebaliknya, ketika kepribadian seseorang memiliki keuntungan yang sama dengan kecerahan tersebut, kepribadiannya dianggap sebagai "terang". Fakta bahwa seseorang memiliki sesuatu di dalam hatinya yang sesuai dengan "cahaya", "matahari", atau "lampu" yang menyinari lingkungan sekitar, atau yang memiliki karakteristik yang sama dengan cahaya, akan menghasilkan karakter yang lebih cerah.
Kepribadian yang cerah diwakili oleh warna putih atau kuning pucat.
Dipercaya bahwa seseorang dapat mencerahkan karakternya dengan berusaha untuk memiliki karakter yang sesuai dengan kata sifat yang berhubungan dengan "terang" pada tabel di atas.
4. Hasil pengorganisasian kepribadian gelap
Di sisi lain, kepribadian "gelap" dan "mendalam" dapat dirangkum dengan membalikkan isi dari kepribadian "terang", khususnya, seperti yang ditunjukkan pada tabel berikut.

Tabel_2

Singkatnya, kita dapat mengatakan bahwa kepribadian gelap menunjukkan bahwa pikiran seseorang berada dalam keadaan “gelap” atau kehilangan cahaya.
Sebagai warna, kepribadian gelap diwakili oleh warna hitam atau abu-abu gelap.
5. Masyarakat yang Terang
Terang atau gelapnya suatu masyarakat dapat ditentukan oleh faktor yang sama yang menentukan terang atau gelapnya karakter.
Misalnya, “Gerakan untuk Mencerahkan Masyarakat,” yang dilakukan setiap tahun oleh Kementerian Kehakiman Jepang, dikatakan sebagai gerakan untuk membangun masyarakat yang lebih cerah yang bebas dari kejahatan, dengan memperdalam pemahaman tentang pencegahan kejahatan dan kenakalan serta rehabilitasi mereka yang telah melakukan kejahatan, dan oleh orang-orang yang bekerja sama dalam posisi masing-masing. Dalam hal ini, kejahatan adalah simbol kegelapan, seperti keburukan dan kenegatifan, dan ini adalah upaya kami untuk memberikan kualitas positif kepada para penjahat “gelap”, seperti keadilan dan kegunaan bagi orang lain, sebagai “cahaya” melalui rehabilitasi, yang mengarah pada “penerangan”.
Di sisi lain, “NEET” yang tidak keluar ke masyarakat dan menjalani kehidupan yang tertutup atau tidak bekerja yang berguna bagi masyarakat, tetapi malah berkeliaran dan tidak melakukan apa-apa, juga “gelap” secara sosial dalam arti bahwa mereka tidak keluar dan mencoba berada dalam cahaya terang dunia luar atau melakukan aktivitas apa pun yang bermanfaat bagi masyarakat. Fakta bahwa banyak dari orang-orang ini, yang memiliki nilai-nilai negatif dalam hal lain, adalah kaum muda yang merupakan masa depan Jepang, itulah yang membuat masyarakat Jepang saat ini menjadi gelap.
Singkatnya, “masyarakat yang cerah” adalah masyarakat di mana bagian patologis dari masyarakat yang mengancam kehidupan masyarakat yang stabil dan sehat atau kehilangan fungsi efektifnya dihilangkan, dan di mana orang-orang secara aktif berbagi pekerjaan yang efektif dalam beradaptasi dengan lingkungan yang berubah.
Dalam hal karakter dan masyarakat, secara luas dapat

dikatakan bahwa “lebih layak huni dan berfungsi dengan baik” = “positif” = “cerah”, dan “sulit untuk hidup dan tidak dapat berfungsi” = “negatif” = “gelap”. Dalam hal ini, dapat dikatakan bahwa ada hubungan yang mendalam antara konsep “kecerahan” dan “(sosial) yang berfungsi”.

“Masyarakat yang cerah” adalah masyarakat yang memberikan harapan atau “cahaya” kepada setiap orang untuk hidup secara positif di masa depan. Harapan atau cahaya ini berasal dari pandangan “positif” untuk masa depan, yaitu, prospek kehidupan yang lebih baik atau kelangsungan hidup yang lebih baik, yang terbuka jelas dan lebar serta transparan di bawah, seperti dalam pemandangan dari puncak gunung yang jernih.

Bagaimana sistem saraf manusia mengasosiasikan “kecerahan” visual murni dengan “kecerahan” yang lebih bijaksana dan berorientasi nilai, seperti pemandangan gunung yang cerah, belum dipahami dengan baik. Saya berharap untuk mengklarifikasi hubungan ini di masa depan.

6. Konfirmasi melalui survei kuesioner

Survei berbasis web dilakukan untuk melihat apakah penjelasan di atas benar, dan apakah kepribadian “cerah” benar-benar dianggap “lebih cerah” daripada kebalikannya. Secara khusus, kuesioner tentang kepribadian “terang” dan “gelap” diberikan kepada pengguna yang datang ke situs web penulis untuk menjalani tes psikologis, dan sebuah penghalang disiapkan di mana mereka diminta untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan berikut: “Jika Anda menjawab kuesioner berikut ini, Anda dapat melakukan tes psikologi.

Hasilnya menunjukkan bahwa 11 dari 14 item yang dianggap “lebih cerah” dalam penjelasan di atas, pada kenyataannya, secara statistik secara signifikan “lebih cerah” di sebagian besar item, yang menunjukkan bahwa penjelasan tersebut sebagian besar benar.

Di sisi lain, ada satu item yang tidak berbeda secara signifikan (3. “tidak terbalik/terbalik”). Hal ini mungkin disebabkan oleh fakta bahwa ungkapan “dua sisi” sulit dimengerti oleh responden yang lebih muda, yang merupakan responden utama.

Ada dua item yang secara statistik signifikan sebagai “lebih cerah” tetapi persentasenya tidak mencapai 50% (12.

“cemerlang” dan 14. “cepat”). Mungkin tidak mungkin untuk membuat klaim yang kuat bahwa item-item ini “menunjukkan kepribadian yang lebih cerah”.
Waktu tanggapan
Pertengahan September 2005
Jumlah tanggapan 203
Laki-laki 32.512%
Wanita 67.488%
Remaja 44.335%
20s 35.468%
30s 14.778%
40s 3.941%
50s 1.478%
60s 0.000
70s 0.000
Rasio Respon

Tabel_3

[Referensi Utama]
Shinmeihan Kokugo Jiten, Edisi Kelima, Sanseido, 1997
Shinjigens edisi revisi, Kadokawa Shoten, 1994
Kamus Genius Jepang-Inggris, Taishukan Shoten, 1998
Tesaurus RANDOM HOUSE, Random House Inc.

Tentang hubungan antara kering/basah dan hangat/dingin/cahaya/gelap

[Abstrak]
Dalam teks ini, kita akan membahas bagaimana sensasi kering/basah berhubungan dengan hangat/dingin dan terang/gelap.
Sensasi kering-basah, hangat dan dingin, terang dan gelap dipersepsikan oleh mode sensorik yang berbeda, dan korelasi berikut dianggap benar di antara mereka.

Tabel_4

---

1. Kering-basah dan perasaan hangat/dingin
Kita merasa “hangat” ketika suhu suatu objek mendekati suhu tubuh kita sendiri, dan kita merasa “dingin” ketika suhunya jauh lebih rendah dari suhu tubuh kita.
Jika suatu objek yang memiliki suhu tubuh yang membuat Anda merasa “hangat” berada dekat dengan Anda, Anda merasakan suhu tubuh orang lain dekat dengan Anda, dan Anda merasa “hangat”. Jika tidak ada ruang di antara Anda dan orang lain, udara hangat di antara Anda dan orang lain tidak lepas dari panas tubuh Anda. Di sisi lain, jika Anda terpisah satu sama lain, Anda merasa “dingin” karena ada celah di antara Anda dan orang lain, sehingga memungkinkan angin dingin masuk ke dalam celah antara Anda dan orang lain.
Ini tidak hanya berlaku untuk jarak fisik, tetapi juga untuk jarak psikologis. Ketika tidak ada lagi jarak antara Anda dan orang lain, dan Anda memiliki rasa kesatuan, perpaduan, dan kedekatan psikologis yang kuat, Anda merasa “hangat” terhadap orang lain. Kemudian, dengan menetap dan menetap, kita dapat mempertahankan keadaan kedekatan psikologis dan saling “kehangatan” satu sama lain. Jika masing-masing orang tidak tinggal diam dan bergerak ke arah mereka sendiri, rasa kesatuan di antara mereka akan hilang, dan mereka mulai merasa “dingin” satu sama lain.
Untuk informasi lebih lanjut tentang kehangatan/dingin psikologis dari hubungan interpersonal, lihat tautan ke halaman desain antarmuka “kehangatan”.
Dalam hal ini, kata-kata kunci seperti kesatuan psikologis, perpaduan, dan kedekatan dengan orang lain, dan pemeliharaan status quo, semuanya terkait dengan “kebasahan” dalam hal dimensi kering-basah, dalam hal bahwa mereka berorientasi pada kedekatan psikologis satu sama lain dan pada pembentukan tempat di mana mereka tetap dekat bersama.
Artinya, upaya untuk bersatu secara psikologis menunjukkan bahwa ada kekuatan daya tarik yang bekerja, seperti kekuatan tarik-menarik, yang berusaha untuk saling mendekat dan mendekat satu sama lain, yang dapat dilihat dalam analogi

dengan kekuatan antarmolekul yang bekerja di antara molekul-molekul cair realitas yang menghasilkan sensasi "basah" bagi manusia.

Juga, fakta bahwa mereka secara psikologis disatukan bersama dan mencoba mempertahankan hubungan yang hangat satu sama lain tanpa berpindah dari satu tempat ke tempat lain menunjukkan bahwa energi kinetik yang diperlukan untuk bergerak adalah kecil. Molekul gas, yang memberikan sensasi kering kepada manusia, secara konstan bergerak dan mengambil celah yang besar antara satu sama lain, sedangkan molekul cair, yang memberikan sensasi basah kepada kita, saling menempel dan tidak banyak bergerak. Hal ini menunjukkan bahwa energi kinetik molekul cairan rendah, dan fiksasi untuk tetap "hangat" juga dapat dilihat dalam analogi dengan gerakan molekul cairan basah.

"Kehangatan" yang ditimbulkan oleh "kedekatan = kebasahan" ini juga terkait dengan "kedekatan" genetik. Misalnya, hubungan orang tua-anak adalah hubungan manusia yang kuat dan hangat yang dihubungkan oleh tingkat kesamaan genetik yang tinggi, atau kedekatan genetik.

Dapat dikatakan bahwa tingkat kesamaan yang tinggi dengan orang lain membawa kedekatan psikologis (kehangatan), yang pada gilirannya membawa daya tarik psikologis (kebasahan) kepada orang lain, karena mereka merasakan ketertarikan satu sama lain dan saling mendekati dan mempertahankan keadaan ini.

Korelasi antara "kehangatan = kebasahan" dan "kedinginan = kekeringan" juga didukung oleh hasil survei penulis pada tahun 1999 tentang kering-basahnya kepribadian dan sikap. Tabel berikut merangkum hasil survei (sekitar 200 responden). Dapat dilihat bahwa persentase responden yang menggambarkan kepribadian "dingin" sebagai kering secara signifikan lebih tinggi daripada persentase responden yang menggambarkan kepribadian "hangat" sebagai kering. Hal ini juga menunjukkan bahwa persentase responden yang secara signifikan lebih tinggi yang lebih menyukai warna biru yang lebih dingin lebih cenderung menilai warna "kering" daripada mereka yang lebih menyukai warna merah yang lebih hangat.

Tabel_5

2. Kering-basah dan terang/gelap
Terang/gelap sangat berkaitan dengan ada atau tidaknya sinar matahari dalam kehidupan manusia di Bumi. Secara umum, cuaca cerah dengan sinar matahari adalah “terang” dan cuaca berawan hingga hujan tanpa sinar matahari adalah “gelap”.
Setelah hujan berhenti turun, beberapa waktu kemudian, panas matahari menguapkan air hujan dan menghilang dari tanah.
Dari pengalaman diketahui secara luas bahwa dalam hal ini, genangan air basah cenderung tetap berada di tempat yang teduh dan gelap sepanjang waktu, sementara sinar matahari yang cerah kering.
Dari penjelasan ini, kita bisa mengatakan bahwa korelasi antara gelap = teduh = teduh = genangan air (penguapan lebih sedikit) = basah, dan terang = sinar matahari = penguapan = kering, berlaku dalam kehidupan manusia.
Dalam bahasa Jepang, misalnya, kata “teduh” sering digunakan untuk menggambarkan karakter manusia. Istilah ini menunjukkan bahwa “Yin = gelap” dan “basah = kebasahan” sangat terkait satu sama lain, dan bahwa keduanya saling berkorelasi.
Dari penjelasan di atas, kita dapat meringkasnya sebagai “terang = kering” dan “gelap = basah”.
Untuk penjelasan terkait tentang terang/gelapnya kepribadian manusia, lihat tautan ke halaman tentang kepribadian “terang”.
Pada dasarnya, bisa dikatakan bahwa kepribadian “ringan” bisa dianggap sebagai kepribadian “kering”.
Dengan kata lain, kepribadian yang ceria lebih cenderung.
(1) Hubungan interpersonal lebih kering karena mereka tidak terlalu pendiam dan lebih supel, dan lebih terbuka.
(2) Sikap mereka kering karena mereka lebih energik, lincah, dan aktif, yang berarti mereka bergerak dengan baik.
(3) Cara mempersepsikan sesuatu bersifat rasional dan kering, karena mereka mencoba memahami sesuatu dengan lebih jelas dan jernih.
Inilah alasan mengapa dianggap kering.
Korelasi antara “gelap = basah” dan “terang = kering” juga didukung oleh hasil survei tentang kering dan basah dalam kepribadian dan sikap yang dilakukan oleh penulis pada bulan

Oktober 2002. Tabel berikut merangkum hasil survei (sekitar 210 responden). Dapat dilihat bahwa persentase responden yang menggambarkan kepribadian “Lighter” sebagai kering secara signifikan lebih tinggi daripada persentase responden yang menggambarkan kepribadian “Darker” sebagai kering.

Tabel_6

---

3. Ketidakcocokan antara kepribadian yang cerah dan kepribadian yang hangat
Interpretasi harfiah dari hasil di atas akan mengarah pada korelasi antara “kepribadian cerah (= kepribadian kering) = kepribadian dingin” dan “kepribadian gelap (= kepribadian basah) = kepribadian hangat”. Hal ini menunjukkan bahwa ada kontradiksi antara dua kepribadian yang diinginkan dari “karakter yang cerah dan hangat” bagi manusia. Dapat dikatakan bahwa orang yang ceria dan berhati hangat adalah ideal, tetapi dalam kenyataannya, sulit untuk dicapai. Singkatnya, kepribadian “ceria” dan kepribadian “hangat” tidak cocok.
4. Ekspresi kekeringan/kebasahan dan koordinasi warna
Oleh karena itu, untuk mengekspresikan perasaan kering/basah pada pakaian dan barang-barang rumah tangga dengan menggunakan warna, dianggap efektif untuk menggunakan warna “sejuk dan cerah” untuk kekeringan dan warna “hangat dan gelap” untuk kebasahan.
Untuk lebih jelasnya, lihat penggunaan warna pada bagian [Ringkasan] di atas, yang merangkum korelasi antara kering/basah dan hangat/dingin, terang/gelap.
(c) 2002.2-10 Pertama kali diterbitkan

Tentang Kegelisahan

2006.07 Pertama kali diterbitkan
Insidiousness adalah kegelapan. Ini adalah penggabungan dari (yin) dan basah (dampness), suatu sensasi gabungan.
Dalam kehidupan sehari-hari, genangan air atau genangan air sulit mengering dalam kegelapan dan tetap menjadi air cair yang basah selamanya karena tidak terkena sinar matahari, sedangkan dalam cahaya, ia mengering dan menjadi kering

ketika terkena sinar matahari.
Singkatnya, hubungan antara terang = kering dan gelap = basah berlaku benar.
Kegelapan dapat dianggap terdiri dari beberapa faktor: (1) [basah].
(1) [Basah] menjadi lengket dan lengket pada orang lain dan berulang kali dan sering menjadi lengket dan gigih.
(2) Melakukan hal-hal negatif, negatif atau berlawanan dengan orang lain. Melakukan hal-hal yang tidak ingin dilakukan oleh orang lain, seperti penindasan atau pelecehan.
(3) [Gelap] Melakukan sesuatu yang melanggar hukum, sesuatu yang Anda akan dituduh melakukannya jika Anda mengungkapkan apa yang telah Anda lakukan, atau sesuatu yang tidak seharusnya Anda lakukan. Hal-hal seperti melakukan tindakan kekerasan, merampok uang orang, atau melanggar hak asasi manusia seperti pemerkosaan.
(4) [Gelap] Melakukan secara rahasia di belakang layar. Melakukan secara rahasia di balik layar. Tidak terungkap. Secara dangkal, bertindak seolah-olah Anda melakukan hal yang baik atau tidak sama sekali. Menghias permukaan dengan baik agar terlihat seperti baik-baik saja di luar. Atau mereka berpura-pura ramah di permukaan dan berbicara di balik layar.
Sifat berbahaya dalam hubungan interpersonal ini umum terjadi dalam iklim sosial Jepang yang lembab, lembab, dan lembab, dan dalam masyarakat mura, dan merupakan karakteristik budaya Jepang, baik di tempat kerja maupun di sekolah.
Hal ini juga dapat dilihat sebagai sifat feminin, dengan seringnya kontak interpersonal dan kegemaran untuk dekorasi permukaan.
2006 Pertama kali diterbitkan

Tentang kepribadian hangat dan dingin

Deskripsi: tentang kepribadian hangat (dingin)

(c) 2000.05-2005.09
1.
Dalam percakapan kita, kita sering mendengar hal-hal seperti,

“Si A penuh perhitungan dan dingin,” atau “Si B penuh perhatian dan hangat.” Dalam hal ini, karakter dan kepribadian dingin sering dianggap sebagai hal yang negatif dan hangat sebagai hal yang negatif. Dalam hal ini, karakter dan kepribadian yang dingin sering dianggap negatif dan kehangatan sebagai hal yang positif.
Dalam psikologi sosial, pentingnya sumbu sensorik interpersonal “dingin-hangat” secara tradisional telah ditunjukkan.
Misalnya, Asch 1946] menunjukkan bahwa penyertaan satu kata dalam karakter seseorang dapat secara signifikan mengubah kesan keseluruhan seseorang. Dikatakan bahwa sumbu interpersonal “dingin-hangat” memiliki pengaruh yang besar pada kesan keseluruhan seseorang. Dalam hal ini, sumbu sensorik interpersonal “dingin-hangat” dikatakan memiliki pengaruh besar pada kesan keseluruhan seseorang sebagai “karakteristik sentral”.
Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa kehangatan atau kedinginan kepribadian seseorang memiliki pengaruh yang besar terhadap kesan yang diberikannya kepada orang yang diajaknya kencan. Untuk memiliki hubungan yang baik dengan seseorang yang sedang Anda ajak kencan dan agar mereka menerima Anda secara positif, Anda perlu melakukan upaya terus-menerus untuk memiliki kepribadian yang “hangat”.
Selain itu, memiliki kepribadian yang hangat dapat meredakan ketegangan dan stres dalam kelompok atau organisasi tempat seseorang berada, yang dapat meningkatkan efisiensi kerja, dan dapat meningkatkan standar keperawatan dan kesejahteraan di fasilitas medis dan kesejahteraan.
Teks berikut ini mengusulkan tujuh prinsip dan daftar periksa terperinci tentang hubungan interpersonal yang memberikan perasaan hangat kepada orang lain, dalam bentuk tujuh prinsip dan daftar periksa terperinci.
2.
Seperti apakah hubungan antarmanusia yang “hangat” itu? Untuk mengetahuinya, berikut ini adalah rangkuman berbagai hubungan sosial dan teknik interaksi sosial (keterampilan sosial) yang dapat digunakan untuk mencapai kehangatan dalam hubungan antarmanusia yang ada.

Hubungan dan aktivitas sosial yang merupakan sumber kehangatan antara lain sebagai berikut.
(1a) Hubungan teman, kekasih (romantis), dan keluarga
(1b) Hubungan yang berhubungan dengan darah, geografis hingga hubungan masyarakat yang saling berhubungan (komunitas)
(2) aktivitas kejuruan, seperti perawatan, pengasuhan anak, kesejahteraan, dan konseling
(3) kegiatan sosial, seperti menjadi sukarelawan, sumbangan, penggalangan dana, bantuan akhir tahun

Hal-hal tersebut harus dijelaskan secara rinci di bawah ini.
(1) Hubungan pertemanan, kekasih, dan keluarga
(1a) Persahabatan
Pertemanan dicirikan oleh [Thibaut, Kelly 1959] sebagai timbal balik bantuan, saling ketertarikan, saling ketergantungan sukarela, dan menyenangkan untuk bersama menurut [Heys 1988], dan keintiman, kasih sayang, dan saling mendukung menurut [Wright 1974].
Aturan teman, menurut [Argyle, Henderson 1985], adalah bantuan sukarela, menghormati privasi orang lain, menepati janji, saling percaya, menggantikan orang lain ketika dia tidak hadir, dan tidak mencaci maki orang lain di depan umum.
Menurut [Nakamura 1989], hal-hal berikut ini memiliki kekuatan penjelas dalam membedakan keintiman persahabatan.
1) Pengungkapan diri (berbicara tentang hobi dan minat seseorang, membuka diri tentang masalah dan kekhawatiran pribadi)
2) Perilaku evaluatif pihak lain (memperhatikan segala sesuatu, mencoba menyenangkan pihak lain dengan cara apa pun)
3) Perilaku kedekatan diri sendiri dan teman-teman Anda (menghabiskan banyak waktu untuk bertemu, mengajak orang lain keluar untuk apa saja)
(4) Perasaan berterima kasih kepada pihak lain (merasa bersalah, menyesal)
5) Keterlibatan hubungan (sejauh mana saya ingin hubungan dengan teman saya bertahan lama, sejauh mana saya sangat terlibat dalam hubungan dengan teman saya).

Untuk membuat antarmuka komputer lebih mirip pertemanan, seseorang dapat mencoba untuk mendapatkan skor yang lebih tinggi pada item-item ini.
Parks & Floyd 1996] telah memperjelas apa saja syarat-syarat untuk persahabatan yang erat dan bagaimana kedekatan diekspresikan.
1) Pengungkapan diri (berbicara satu sama lain tentang apa saja)
2) Bantuan dan dukungan (saling membantu, ada untuk satu sama lain)
3) Minat dan aktivitas bersama (memiliki latar belakang, minat, preferensi, nilai, kepercayaan, dan aktivitas yang sama)
(4) Representasi relasional (tentang nilai kedekatan atau hubungan, untuk mengekspresikan)
(1b) Hubungan cinta
(1b) Hubungan romantis
Hubungan cinta romantis dianggap sebagai hubungan yang muncul ketika persahabatan yang dijelaskan di atas bersifat heteroseksual, dalam bentuk yang diintensifkan.
Menurut [Rubin 1970], hubungan romantis dicirikan oleh (1) keinginan untuk afinitas dan ketergantungan (misalnya, ingin bersama), (2) kecenderungan untuk membantu (menghibur orang lain jika dia tertekan), dan (3) perasaan eksklusivitas (ingin mendominasi orang lain).
(1c) Hubungan keluarga.
Hubungan keluarga melewati perasaan romantis di atas dan dapat dibagi menjadi hubungan antara orang yang sudah menikah (hubungan suami-istri), hubungan yang muncul ketika pasangan memiliki anak dan membesarkannya (hubungan orang tua-anak), dan hubungan antar anak (hubungan saudara kandung).
Psikologi antara pasangan lebih terlembagakan, tetap, dan stabil daripada dalam hubungan romantis.
Psikologi antara orang tua dan anak lebih terkait dengan darah, dan mereka memiliki tingkat identitas timbal balik yang lebih tinggi, yang secara alami mengarah pada hubungan yang terbuka dan tanpa pamrih.
(2) Komunitas (berdasarkan darah, ikatan duniawi - ikatan melalui komunikasi)
Komunitas adalah apa yang disebut dalam sosiologi,

gemeinschaft, komunitas (MacIver, R.M.), dll., “sebuah komunitas di mana orang-orang menyatu secara emosional satu sama lain dengan seluruh kepribadian mereka dan berbagi takdir mereka di bawah kasih sayang dan pengertian timbal balik yang intim”.

Menurut [Toennies 1887], di dalam sebuah komunitas, orang-orang secara emosional menyatu satu sama lain dengan seluruh kepribadian mereka dan berbagi takdir mereka dalam kasih sayang dan pengertian timbal balik yang intim.

Keintiman timbal balik, perpaduan emosional, dan kasih sayang seperti itu adalah ciri khas psikologi komunitas.

Karakteristik psikologis inilah yang memberikan rasa kehangatan pada manusia.

(3) Perawatan, Pengasuhan Anak, Kesejahteraan, dan Konseling

Peran perawat (ners), perawat sekolah pembibitan (nursery school nurses), pekerja sosial, dan konselor adalah untuk memberikan bantuan kepada yang lemah dan membutuhkan, seperti orang sakit dan anak-anak kecil.

Dukungan semacam itu untuk yang rentan didasarkan pada premis kehangatan dan kasih sayang bagi yang rentan, dan dalam hal ini, kehangatan terhadap orang-orang dianggap ada.

(4) Kegiatan sosial (kesukarelaan, sumbangan, penggalangan dana, dll.)

Yang mendasari kegiatan sosial seperti sumbangan dan bantuan adalah gagasan bahwa kita ingin membantu orang lain dengan membantu (menolong) mereka yang membutuhkan.

Dengan kata lain, motivasinya berhubungan langsung dengan kehangatan hati orang ketika mereka ditolong oleh orang lain, sehingga mereka ingin berbagi kehangatan itu dengan sebanyak mungkin orang.

Latar belakang psikologis dari hubungan yang hangat ini dapat digambarkan sebagai berikut: (1) Kedekatan psikologis

(1) Kedekatan psikologis.

Ketika Anda dapat merasakan bahwa orang lain secara psikologis sangat dekat dengan Anda, Anda dapat “menghangatkan diri” lebih dekat dengan suhu tubuh orang lain. Oleh karena itu, merasakan tindakan orang lain sebagai “hangat”.

Kedekatan psikologis dirasakan ketika orang lain memiliki ide

yang sama atau sama dengan diri sendiri, dan ketika orang lain memiliki ide yang berbeda atau berlawanan dengan diri sendiri, itu dirasakan dekat atau jauh.
(2) Adaptasi lingkungan = kontribusi untuk menjaga suhu tubuh.
Kita merasa hangat terhadap orang lain ketika tindakan mereka berkontribusi (membantu) untuk mempertahankan suhu tubuh kita sendiri = penunjang kehidupan (kelangsungan hidup). Artinya, jika perilaku orang lain membantu seseorang untuk beradaptasi dengan lingkungan (bertahan hidup di lingkungan), seseorang merasa "hangat" tentang orang lain. Ketika orang lain (misalnya, orang tua atau teman) mengungkapkan pendapat yang bertentangan dengan pendapat mereka sendiri, kita merasa hangat terhadap mereka ketika kita memahami bahwa mereka memikirkan kita.

Dari sudut pandang ini, dapat dikatakan bahwa kehangatan/kedinginan dari suatu kepribadian berhubungan erat dengan rasa suhu tubuh kita. Jika kita secara psikologis dapat merasakan kehangatan suhu tubuh orang lain, kita merasa "hangat"; jika tidak, kita merasa "dingin".
Hubungan yang hangat adalah dasar psikologis bagi manusia untuk bekerja sama satu sama lain untuk bertahan hidup dalam kondisi yang lebih baik, dan hubungan ini penting untuk mempertahankan perasaan manusia seperti manusia. Dipercaya bahwa hubungan yang hangat membuat manusia lebih stabil secara psikologis dan bersahabat secara psikologis terhadap orang lain, dan pada gilirannya, mendorong mereka untuk secara sukarela terlibat dalam perilaku kooperatif (peduli) yang diperlukan untuk bertahan hidup di lingkungan alam yang keras. Dengan demikian, hubungan yang hangat mungkin efektif dalam mendorong orang untuk terlibat dalam perilaku yang meningkatkan potensi mereka untuk bertahan hidup dan reproduksi. Oleh karena itu, individu dengan sifat hangat akan disukai dan individu dengan sifat dingin akan dijauhi.
3.
(1) Hubungan dengan persepsi "hangat"
[Kaiho etal. 1997] menemukan bahwa dalam psikologi kognitif, pendekatan tradisional yang berfokus pada aspek

intelektual manusia dapat dipandang sebagai “dingin” dan, sebaliknya, pendekatan yang berfokus pada emosi manusia dapat dipandang sebagai kognisi “hangat”. Temuan ini menunjukkan bahwa kekayaan emosi manusia (sukacita, kemarahan, kesedihan, dan kesedihan) dikaitkan dengan kehangatan kepribadian.
(2) Hubungan dengan kebutuhan afinitas.
Jika kita mempertimbangkan konsep psikologis sosial tentang keinginan manusia untuk bersama orang lain, atau “kebutuhan afinitas,” dan hubungannya dengan kehangatan psikologis, diasumsikan bahwa kita dapat merasakan kehangatan orang lain dengan menjadi dekat secara psikologis dengan mereka. Dapat dikatakan bahwa kesukaan dan kedekatan psikologis dengan orang lain akan mengarah pada pemberian kehangatan psikologis pada lingkungan sekitar.
(3) Komunikasi yang menyenangkan
Menurut [Isozaki 1995], komunikasi antar manusia meliputi hal-hal berikut ini
(1) Komunikasi instrumental Komunikasi sebagai sarana untuk mencapai tujuan
(2) Komunikasi konsummatori (mandiri) Komunikasi di mana komunikasi merupakan tujuan itu sendiri, seperti penyelesaian ketegangan.

Dalam hubungan yang hangat dan ramah satu sama lain, berbicara dan bersama satu sama lain adalah menyenangkan dan membahagiakan. Dalam hal ini, dapat dikatakan bahwa ada banyak hubungan antara adanya komunikasi konsamatri dan kehangatan hubungan manusia.
(4) Hubungan dengan “kesetaraan” hubungan antar manusia
Agar hubungan yang hangat terjalin di antara manusia, kesetaraan dalam hal hubungan dan hak dianggap perlu di antara mereka. Tanpa saling mengakui kesetaraan satu sama lain dan menghormati hak masing-masing, hubungan akan menjadi “berdarah dingin”, di mana satu pihak mengambil keuntungan dan mengeksploitasi pihak lain secara sepihak. Untuk membangun hubungan manusia yang hangat, perlu memperlakukan satu sama lain secara setara dan dengan kehangatan, yang disebut “kehangatan timbal balik” dan “kesetaraan”.

(5) Hubungan dengan “keterampilan sosial
Yang mendasari hubungan dan aktivitas sosial yang “hangat” adalah keterampilan sosial yang berusaha membangun dan mempertahankan kehangatan dan empati manusia.
Keterampilan sosial, menurut [Aikawa 1995], didefinisikan sebagai perilaku interpersonal yang memungkinkan kita untuk merespons secara efektif kepada orang lain dalam situasi interpersonal sehingga hubungan kita dengan mereka positif.
Hal ini dapat direkapitulasi dalam hal hubungan antara komputer dan orang lain sebagai berikut. Dengan kata lain, keterampilan sosial adalah perilaku interpersonal yang harus dimiliki komputer agar dapat bereaksi secara efektif terhadap orang lain dalam situasi penggunaan komputer sehingga hubungan antara komputer dan orang lain bersifat positif.
Perlu dicatat bahwa social skills itu sendiri tidak menyatakan kehangatan hubungan interpersonal, karena juga digunakan untuk menggambarkan aspek-aspek keterampilan interpersonal, seperti keterampilan interpersonal (skillfulness) dan integritas.
Dalam keterampilan sosial, item-item keterampilan yang terkait dengan pemeliharaan hubungan interpersonal dan hubungan yang empatik dan suportif dengan orang lain dianggap terkait dengan kehangatan.
Item-item keterampilan sosial spesifik yang terkait dengan “kehangatan” adalah sebagai berikut.
(1) Beberapa dari 100 keterampilan sosial yang tercantum dalam [Kikuchi, Horige et al. 1994], dan
(2) Bagian dari skala yang mengukur keterampilan sosial anak-anak dalam [Shoji et al. 1990], yang terkait dengan keterlibatan empatik dan suportif
(3) Bagian dari skala keterampilan sosial dalam [Buhrnmester et al 1988][Wada 1991], bagian tentang pemeliharaan hubungan, dalam [Buhrnmester et al 1988][Wada 1991
(4) Semua skala KiSS-18, skala tentang kasih sayang, dalam [Kikuchi 1988].

4. Ringkasan (kondisi karakter hangat)
Berdasarkan hal di atas, tabel berikut ini merangkum konten spesifik dari hubungan interpersonal yang dapat disebut “hangat”.

Tabel_7

Diperkirakan bahwa karakter interpersonal yang memenuhi item-item di atas (kondisi yang diperlukan) memberikan kehangatan kepada orang lain.
Pada akhirnya, alasan kehangatan item-item ini dapat disimpulkan dalam dua item berikut.

Tabel_8

(Tambahan) Tentang kepribadian “dingin”
Secara tradisional, dunia bisnis telah mengambil pandangan hubungan interpersonal sebagai sarana atau alat untuk mencapai beberapa tujuan, dan telah berfokus pada peningkatan produktivitas, atau kemudahan dalam mencapai tujuan dan tugas, seperti mencatat keuntungan dan mengejar efisiensi.
Namun, pandangan seperti itu cenderung mengarah pada perasaan dingin dan kering dalam hubungan interpersonal yang terasa seperti bisnis. Anda bisa menyebut hubungan antarpribadi ini sebagai “berhati dingin,” di mana tidak ada kehangatan di antara mereka. Dalam hal ini, penyebab kedinginan dianggap sebagai perhitungan yang berpusat pada diri sendiri berdasarkan keegoisan, hanya memikirkan kepentingan diri sendiri dan bukan kepentingan dan kesejahteraan orang lain.
Sikap dingin dalam hubungan interpersonal seperti itu dapat diklasifikasikan secara luas ke dalam tiga kategori: “Sikap dingin instrumental”, “sikap dingin logis”, dan “sikap dingin intelektual”.
Hubungan interpersonal “instrumental” adalah hubungan yang tercipta dari perspektif melihat hubungan interpersonal hanya sebagai sarana atau alat untuk melakukan sesuatu. Hubungan ini didasarkan pada premis bahwa seseorang akan menggunakan orang lain sebagai bawahannya, sebisa mungkin, sebagai bawahannya sendiri, sebagai anggota tubuhnya sendiri, untuk mencapai hasil yang maksimal dalam pekerjaan. Gagasan hubungan interpersonal dominan-bawahan

(subordinat) sepihak dapat dilihat dalam pendekatan ini. Hubungan interpersonal seperti itu menghasilkan sikap dingin yang “instrumental”.
Hubungan interpersonal “logis” hanya dapat dipahami melalui reduksi segala sesuatu menjadi 0 atau 1, ya atau tidak, ya atau tidak, legal atau ilegal, yang merupakan cara berhubungan yang dapat dilihat pada teknisi komputer tradisional dan pejabat yang taat hukum. Hal ini dicirikan oleh ketidakfleksibelan (by-the-book), kurangnya emosi (tidak ada infleksi), respon yang monoton (satu pola, pengulangan tindakan yang sama), dan tekstur yang keras dan dingin (metalik, kurang kelembutan). Hubungan interpersonal ini menghasilkan rasa dingin yang “logis”.
Dalam hubungan interpersonal “intelektual”, orang mencoba untuk “mendinginkan” satu sama lain dengan meremas sisi emosional terdalam dari manusia dan hanya mengekstraksi pengetahuan. Mereka secara eksklusif mementingkan peningkatan kapasitas intelektual manusia dan bukan dengan aspek ikatan emosional manusia. Akibatnya, hubungan interpersonal secara intelektual canggih, tetapi dingin dan kering. Hubungan interpersonal ini menghasilkan kedinginan “intelektual”.
Hubungan “berdarah dingin” ini juga disebut “gesellschaft” dari teori [Toennies, F., 1887]. Menurut Toennies, gesellschaft mengacu pada hubungan sosial yang dibentuk oleh individu-individu untuk mencapai tujuan mereka sendiri satu sama lain, dan hubungan-hubungan ini bersifat artifisial dan mekanis, di mana ikatan di antara orang-orang hanya terdiri dari sebagian kecil dari kepribadian mereka. Mengikat. Di sana, orang-orang bertindak sesuai dengan kepentingan dan kalkulus mereka, dan keuntungan dan manfaat balik diperlukan. Selain itu, dalam hubungan sosial Geselschaft ini, tidak peduli seberapa intimnya orang-orang bertindak secara dangkal, mereka masih berada dalam ketegangan yang konstan dan pada dasarnya terpisah terlepas dari semua ikatan.
Berdasarkan hal di atas, tabel berikut merangkum isi spesifik dari hubungan interpersonal yang dapat disebut “dingin”.

Tabel_9

Diyakini bahwa kepribadian interpersonal yang memenuhi item-item (persyaratan) di atas memberikan “dingin” pada orang lain.
Pada akhirnya, alasan item-item ini “dingin” adalah sebagai berikut.

Tabel_10

(Lampiran) Konfirmasi dengan survei kuesioner web
Sebuah survei berbasis web dilakukan untuk melihat apakah deskripsi kepribadian hangat dan dingin di atas benar-benar dianggap hangat atau dingin.
Secara khusus, sebuah kuesioner tentang kepribadian “hangat” dan “dingin” telah disiapkan di situs web penulis untuk bertanya kepada pengguna yang datang untuk menjalani tes psikologi, “Jika Anda menjawab kuesioner berikut, Anda dapat melakukan tes psikologi”.
Sebanyak sekitar 200 orang menanggapi survei tersebut, dan hasilnya dianalisis sebagai berikut: Semua deskripsi kepribadian hangat dan dingin di atas sebenarnya dianggap sebagai hangat atau dingin.
Waktu tanggapan
Pertengahan September 2005
Jumlah tanggapan 202
Pria 29,208%
Wanita 70.792%
Remaja 48.515%
20s 30.693%
30s 12.871%
40s 5.446%
50s 2.475%
60s 0.000
70s 0.000
Rasio Respon

Tabel_11

Untuk item 1-7, untuk semua item, sisi kalimat yang awalnya memprediksi “lebih hangat” lebih sering dipilih sebagai “lebih hangat” dan dengan signifikansi statistik.

[Referensi].

Mitsuru Aikawa 1995 Keterampilan Sosial, diedit oleh Kazuo Ogawa, edisi revisi dan diperbarui dari Kamus Psikologi Sosial Kitaoji Shobo
Argyle, M. Henderson, M. 1985 Anatomi Hubungan Penguin Books Harmondworth
Asch,S.E. 1946 Membentuk kesan kepribadian: Jurnal Psikologi Abnormal dan Sosial, 41,258-290
Buhrnmester, D., Furman, W., Wittenberg, MT, & Reis, HT 1988 Lima domain kompetensi interpersonal dalam hubungan teman sebaya. Jurnal Kepribadian dan Psikologi Sosial, 55,991-1008
Davis, M.H. 1994 Empati -Pendekatan Psikologi Sosial- Westview Press (diterjemahkan oleh Akio Kikuchi: Psikologi Sosial Empati -Dasar-dasar Hubungan Manusia- 1999 oleh Kawashima Shoten)
Hays, R.B. 1988 Persahabatan (Dalam Duck, S. (ed.) Buku Pegangan Hubungan Pribadi Wiley Chichester
Isozaki Miki 1995 Komunikasi, diedit oleh Ogawa Kazuo, edisi revisi dan baru dari kamus psikologi sosial Kitaoji Shobo
Hiroyuki Kaiho (ed.) 1997 Psikologi “Kognisi Hangat” Kaneko Shobo
Kikuchi Akio 1998 Juga Ilmu Kasih Sayang Kawashima Shoten
Kikuchi Akio, Kazuya Horige (eds.) 1994 Psikologi Keterampilan Sosial Kawashima Shoten
Moroi Katsuhide, Nakamura Masahiko, dan Wada Minoru 1999 Komunikasi yang Menyampaikan Keakraban: Pertemuan, Kedalaman, dan Perpisahan Kaneko Shobo.
Nakamura, Masahiko 1989 Sebuah Studi tentang Perkembangan Persahabatan Mahasiswa Perguruan Tinggi (I) - Pemeriksaan Perbedaan Awal dalam Hubungan: Sebuah Studi tentang Fenomena Katabolik Perbedaan Awal dalam Hubungan (Pertemuan Tahunan ke-37 Asosiasi Dinamika Kelompok Jepang)
Parks, M., Floyd, K. 1996 Makna kedekatan dan keintiman dalam persahabatan. Jurnal Hubungan Sosial dan Pribadi, 13,85-107
Rubin, Z. 1970 Pengukuran Cinta Romantis, Jurnal Kepribadian dan Psikologi Sosial, 16, 265-273

Kazuko Shoji, Masayuki Kobayashi, Satoshi Suzuki 1990 Keterampilan Sosial Anak: Isi dan Perkembangannya Konferensi Tahunan ke-32 Masyarakat Jepang untuk Psikologi Pendidikan Kumpulan Makalah 283
Thibaut, J.W., Kelley, H.H. 1959 Psikologi Sosial Kelompok.
Toennies,F., 1887 Gemeinschaft und Gesellschaft, Leipzig (diterjemahkan oleh Juichi Suginohara, 1957 Gemeinschaft und Gesellschaft, Iwanami Shoten)
Minoru Wada 1991 Sebuah Studi tentang Kompetensi Interpersonal - Penciptaan Skala Keterampilan Nonverbal dan Sosial - Jurnal Psikologi Sosial Eksperimental 31 49-59
Lampiran] Daftar periksa “Kehangatan karakter”
“Kepribadian hangat” yang dijelaskan dalam teks utama sebagai sumber kehangatan dalam hubungan interpersonal diidentifikasi sebagai seperangkat checkpoint interpersonal yang mengindikasikan bahwa inilah cara untuk memberikan kehangatan kepada orang-orang di sekitar Anda.
Untuk mengekstrak kehangatan, kami menggunakan metode brainstorming satu orang untuk mengekstrak aturan yang merupakan esensi dari kualitas pemberi kehangatan dari setiap hubungan sosial, aktivitas, atau keterampilan sosial yang merupakan sumber kehangatan.
Item-item yang diekstrak dan dibuat diklasifikasikan menurut isi ringkasannya.

1. Favoritisme dan kedekatan
2. Keterikatan
3. Bantuan/perawatan
4. Relaksasi dan ketenangan pikiran
5. Penerimaan/Empati
6. Emosi yang kaya
7. Pelayanan yang bebas

Penulis selanjutnya mengorganisasikan item-item yang diekstrak dengan cara ini ke dalam tiga tahap berikut.

1. Ketika pihak lain mulai berkomunikasi dengan pihak lain.
2. Ketika pihak lain sedang berkomunikasi.
3. Ketika pihak lain mengakhiri (menyela) komunikasi pada saat yang tepat.

Berikut ini adalah daftar item pemeriksaan sederhana yang telah kami ekstrak dan atur untuk mencapai kepribadian yang

hangat.
Dalam tabel, "Bapak" adalah nama orang lain.

Tabel_12

Desain antarmuka dengan hati yang hangat (desain dengan hati yang hangat)

2000.05

1. Pendahuluan (antarmuka dengan hati dingin berdarah dingin)
Secara tradisional, berbagai antarmuka pengguna telah dibuat untuk meningkatkan kegunaan komputer, dan sejumlah prinsip dan pedoman desain telah diusulkan (misalnya, Pedoman Heuristik dalam [Nielsen 1993] dan Delapan Aturan Emas dalam [Shneiderman 1992]) untuk menurunkannya secara efektif.
Prinsip-prinsip desain antarmuka pengguna komputer tradisional mengambil perspektif melihat operasi komputer sebagai sarana atau alat untuk mencapai beberapa tujuan. Fokus utamanya adalah pada peningkatan produktivitas, yaitu kemudahan mencapai tujuan dan tugas (misalnya, efisiensi operasi, kemudahan penggunaan, dll.) menggunakan komputer.
Namun demikian, panduan tradisional ini cenderung mengarah ke antarmuka yang dingin dan kering antara komputer dan pengguna, dengan nuansa seperti bisnis.
Antarmuka seperti itu bisa disebut antarmuka "berhati dingin", di mana tidak ada darah hangat antara komputer dan pengguna.
Dinginnya komputer konvensional dapat secara luas dibagi menjadi dua kategori: "dingin instrumental" dan "dingin mekanis". Ada dua jenis antarmuka yang mewujudkan masing-masing dari kedinginan ini: antarmuka "instrumental" dan antarmuka "mekanis".
Antarmuka "instrumental" adalah antarmuka yang dibuat dari sudut pandang yang melihat komputer sebagai sarana atau alat

untuk melakukan sesuatu. Antarmuka ini didasarkan pada premis bahwa pengguna sendiri akan menggunakan komputer sebagai bawahannya, sebagai tangan dan kakinya, semaksimal mungkin untuk mencapai hasil yang maksimal dalam pekerjaannya. Gagasan tentang hubungan dominan-bawahan (subordinat) satu sisi antara pengguna dan komputer dapat dilihat di sana.

Antarmuka "mekanis", misalnya, adalah "respons mekanis," antarmuka yang didasarkan pada keterbatasan perangkat keras komputer konvensional yang hanya dapat dipahami melalui reduksi segala sesuatu menjadi 0 atau 1, atau logika Ya atau Tidak. Ini ditandai dengan ketidakfleksibelan (by-the-book), kurangnya emosi (tidak ada intonasi), respons monotonik (satu pola, pengulangan tindakan yang sama), dan tekstur yang keras dan dingin (metalik, kurang lembut).

Dinginnya antarmuka yang "mekanis" telah ditoleransi karena tidak begitu berbahaya dalam arus utama pemikiran instrumental dan bisnis tentang penggunaan komputer.

Antarmuka "berdarah dingin", meminjam istilah dari [Toennies, F., 1887], adalah "gesellschaft. Menurut Toennies, gesellschaft interface mengacu pada hubungan sosial yang dibentuk oleh individu untuk mencapai tujuan mereka sendiri satu sama lain, yang bersifat artifisial dan mekanis, dan di mana ikatan antara manusia adalah bagian kecil dari kepribadian mereka. Ini adalah persatuan yang harus dibuat hanya dengan. Di sana, orang bertindak sesuai dengan kepentingan dan kalkulusnya, dan keuntungan dan keuntungan balik diperlukan. Selain itu, dalam hubungan sosial Geselschaft ini, tidak peduli seberapa intimnya orang-orang bertindak di permukaan, mereka masih dalam ketegangan yang konstan dan pada dasarnya terpisah terlepas dari semua ikatan.

Pendekatan rekayasa kognitif dan ergonomis, yang telah menghasilkan prinsip-prinsip dan pedoman desain konvensional, menekankan aspek peningkatan pemrosesan informasi intelektual manusia dan adaptasi fisiologis terhadap tubuh manusia, dan kurang memperhatikan aspek hubungan emosional antara komputer dan manusia, sehingga menghasilkan intelektual dan rekayasa yang cenderung menghasilkan antarmuka yang canggih, tetapi dingin dan

kering, “berdarah dingin”, seperti yang dijelaskan di atas?
2.
Dalam konteks hubungan sosial, seperti keluarga dan komunitas, di mana orang mencari kehangatan satu sama lain, antarmuka yang tetap dingin dan kering jelas berbeda dengan antarmuka apa adanya. Penting untuk membuat antarmuka komputer menjadi hangat, manusiawi dan basah sampai batas tertentu.
Selain itu, bahkan ketika digunakan untuk tujuan menghasilkan keuntungan dalam organisasi yang pada dasarnya mencapai tujuan dan menghitung seperti kantor perusahaan, antarmuka komputer yang hangat dianggap lebih santai, menenangkan, dan diinginkan untuk kesehatan mental. Atau, antarmuka komputer yang hangat mungkin memiliki efek menciptakan lebih banyak kelegaan psikologis bagi pengguna, sehingga lebih mudah bagi mereka untuk mendapatkan ide untuk pekerjaan mereka dan menyelesaikan pekerjaan mereka.
Antarmuka semacam itu bisa disebut antarmuka “berhati hangat”.
Dalam bidang psikologi sosial, pentingnya sumbu sensorik interpersonal “dingin-hangat” telah ditunjukkan sejak lama. Misalnya, Asch 1946] menunjukkan bahwa penyertaan satu kata dalam sifat karakter seseorang dapat secara signifikan mengubah kesan keseluruhan seseorang. Dikatakan bahwa sumbu interpersonal “dingin-hangat” memiliki pengaruh yang besar pada kesan keseluruhan seseorang. Dalam hal ini, sumbu sensorik interpersonal “dingin-hangat” dikatakan memiliki pengaruh besar pada kesan keseluruhan seseorang sebagai “karakteristik sentral”.

Sumbu interpersonal “kehangatan-kedinginan” ini juga dianggap sangat penting dalam hal kesan yang diberikan antarmuka komputer kepada pengguna. Hal ini karena kesan keseluruhan yang diberikan antarmuka komputer kepada pengguna dapat sangat bervariasi antara “hangat” dan “dingin”. Membuat antarmuka komputer menjadi “lebih hangat” sangat meningkatkan derajat di mana komputer dipersepsikan dengan baik oleh pengguna, dan dengan demikian kita dapat mengharapkan peningkatan dramatis

dalam kualitas antarmuka.
Hal-hal yang lebih hangat dan basah ini. (Hal manusia.) Karakteristik antarmuka, meminjam lagi istilah dalam [Toennies, F.,1887] di atas, “Gemeinschaft. Menurut Toennies, Gemeinschaft adalah suatu kesatuan di mana orang disatukan oleh sifat kemanusiaannya yang sangat manusiawi, yang memiliki kehidupan organiknya sendiri. Di sana, orang-orang secara emosional menyatu satu sama lain dengan seluruh kepribadian mereka, dan berbagi nasib mereka dalam kasih sayang dan pengertian timbal balik yang intim. (Secara tradisional, komputer “berdarah dingin” telah menjadi penggunaan utama komputer. Hanya ada sedikit ruang untuk konsep seperti pertukaran, penjualan, kontrak, dan aturan. Dengan demikian, penciptaan prinsip-prinsip desain baru dan pedoman untuk menciptakan komputer dengan antarmuka yang terasa hangat, jauh dari penggunaan tradisional prinsip-prinsip desain dan pedoman untuk mencari keuntungan dan pengembangan komputer “dingin” yang berorientasi pada tujuan, adalah masa depan komputer Bukankah ini diperlukan untuk membuat hubungan antara manusia dan komputer lebih menguntungkan?
Istilah antarmuka “hangat” didefinisikan sebagai antarmuka yang memberikan perasaan manusiawi, hangat dan basah, di mana komputer memiliki rasa keintiman dan kesatuan holistik dengan pengguna. Antarmuka semacam itu diyakini sangat penting bagi komputer dan robot untuk menjadi seperti manusia dalam perilakunya di masa depan. Hal ini juga dianggap perlu agar pengguna menjadi terikat dan akrab dengan komputer, untuk menghargai komputer, dan mencoba menggunakannya selama mungkin.
3.
Untuk memberikan rasa kehangatan pada antarmuka komputer, perlu mengacu pada berbagai hubungan sosial dan teknik interaksi sosial (keterampilan sosial) untuk mencapai kehangatan dalam hubungan antar manusia yang ada. Hubungan dan aktivitas sosial yang merupakan sumber kehangatan antara lain sebagai berikut.
(1a) Hubungan teman, kekasih (romantis) dan keluarga
(1b) Hubungan yang berhubungan dengan darah, geografis hingga hubungan masyarakat yang saling berhubungan

(komunitas)
(2) aktivitas kejuruan, seperti perawatan, pengasuhan anak, kesejahteraan, dan konseling
(3) kegiatan sosial, seperti menjadi sukarelawan, sumbangan, penggalangan dana, bantuan akhir tahun

Hal-hal tersebut harus dijelaskan secara rinci di bawah ini.
(1) Hubungan pertemanan, kekasih, dan keluarga
(1a) Persahabatan
Pertemanan dicirikan oleh [Thibaut, Kelly 1959] sebagai timbal balik bantuan, saling ketertarikan, saling ketergantungan sukarela, dan menyenangkan untuk bersama menurut [Heys 1988], dan keintiman, kasih sayang, dan saling mendukung menurut [Wright 1974].
Aturan teman, menurut [Argyle, Henderson 1985], adalah bantuan sukarela, menghormati privasi orang lain, menepati janji, saling percaya, menggantikan orang lain ketika dia tidak hadir, dan tidak mencaci maki orang lain di depan umum.
Menurut [Nakamura 1989], hal-hal berikut ini memiliki kekuatan penjelas dalam membedakan keintiman persahabatan.
1) Pengungkapan diri (berbicara tentang hobi dan minat seseorang, menceritakan masalah dan kekhawatiran pribadi seseorang, dll.)
(2) Perilaku evaluatif orang lain (memperhatikan apa yang sedang terjadi, berusaha menyenangkan orang lain dengan cara apa pun, dll.)
3) Perilaku kedekatan antara diri sendiri dan teman (menghabiskan banyak waktu untuk bertemu, mengundang orang lain untuk melakukan sesuatu, dll.)
4) Perasaan berterima kasih kepada orang lain (merasa berhutang budi atau menyesal.)
5) Keterlibatan Hubungan (sejauh mana Anda ingin hubungan dengan teman Anda bertahan. Sejauh mana saya sangat terlibat dalam hubungan dengan teman saya.
Untuk membuat antarmuka komputer lebih mirip pertemanan, kita bisa mencoba memberi skor lebih tinggi pada item-item ini.
Parks & Floyd 1996] telah memperjelas apa saja syarat-syarat untuk persahabatan yang erat dan bagaimana kedekatan

diekspresikan.
1) Pengungkapan diri (berbicara satu sama lain tentang apa pun.)
2) Bantuan dan dukungan (saling membantu satu sama lain, ada untuk satu sama lain.
3) Minat dan aktivitas bersama (memiliki latar belakang, minat, preferensi, nilai, kepercayaan, dan aktivitas yang sama.
4) Representasi relasional (mengekspresikan, tentang nilai kedekatan dan hubungan).
Dikatakan bahwa ada Jika antarmuka komputer memenuhi kondisi ini, hubungan antara komputer dan pengguna cenderung lebih dekat.
(1b) Hubungan romantis.
Hubungan cinta romantis dianggap sebagai hubungan yang muncul ketika persahabatan yang dijelaskan di atas bersifat heteroseksual, dalam bentuk yang diintensifkan.
Menurut [Rubin 1970], hubungan romantis dicirikan oleh (1) keinginan untuk afinitas dan ketergantungan (misalnya, ingin bersama), (2) kecenderungan untuk membantu (menghibur orang lain jika dia tertekan), dan (3) perasaan eksklusivitas (ingin mendominasi orang lain).
(1c) Hubungan keluarga.
Hubungan keluarga melewati perasaan romantis di atas dan dapat dibagi menjadi hubungan antara orang yang sudah menikah (hubungan suami-istri), hubungan yang muncul ketika pasangan memiliki anak dan membesarkannya (hubungan orang tua-anak), dan hubungan antar anak (hubungan saudara kandung).
Psikologi antara pasangan lebih terlembagakan, tetap, dan stabil daripada dalam hubungan romantis.
Psikologi antara orang tua dan anak lebih terkait dengan darah, dan mereka memiliki tingkat identitas timbal balik yang lebih tinggi, yang secara alami mengarah pada hubungan yang terbuka dan tanpa pamrih.
(2) Komunitas (berdasarkan darah, ikatan duniawi - ikatan melalui komunikasi)
Komunitas adalah apa yang disebut dalam sosiologi, gemeinschaft, komunitas (MacIver, R.M.), dll., “sebuah komunitas di mana orang-orang menyatu secara emosional satu sama lain dengan seluruh kepribadian mereka dan berbagi

takdir mereka di bawah kasih sayang dan pengertian timbal balik yang intim".
Menurut [Toennies 1887], di dalam sebuah komunitas, orang-orang secara emosional menyatu satu sama lain dengan seluruh kepribadian mereka dan berbagi takdir mereka dalam kasih sayang dan pengertian timbal balik yang intim. Keintiman timbal balik, perpaduan emosional, dan kasih sayang seperti itu adalah ciri khas psikologi komunitas. Karakteristik psikologis inilah yang memberikan rasa kehangatan pada manusia.
(3) Perawatan, Pengasuhan Anak, Kesejahteraan, dan Konseling
Peran perawat (nurse), nursemaid (pekerja perawatan anak), pekerja sosial, dan konselor adalah untuk memberikan uluran tangan kepada pengguna yang lemah dan membutuhkan, seperti orang sakit dan anak kecil.
Karena pemula komputer juga dapat dipandang sebagai orang yang rentan yang membutuhkan bantuan, antarmuka komputer yang menawarkan bantuan kepada para pemula ini dapat dikatakan memiliki sikap profesional yang sama dengan perawat dan pengasuh anak. Dukungan semacam ini untuk yang rentan didasarkan pada kehangatan dan kasih sayang bagi yang rentan, dan dalam hal ini, kehangatan terhadap orang dianggap ada.
(4) Kegiatan sosial (kesukarelaan, sumbangan, penggalangan dana, dll.)
Yang mendasari kegiatan sosial seperti sumbangan dan bantuan adalah gagasan bahwa kita ingin membantu orang lain dengan membantu (menolong) mereka yang membutuhkan. Dengan kata lain, motivasinya berhubungan langsung dengan kehangatan hati orang ketika mereka ditolong oleh orang lain, sehingga mereka ingin berbagi kehangatan itu dengan sebanyak mungkin orang.
Latar belakang psikologis dari hubungan yang hangat ini dapat digambarkan sebagai berikut: (1) Kedekatan psikologis
(1) Kedekatan psikologis.
Ketika Anda dapat merasakan bahwa orang lain secara psikologis sangat dekat dengan Anda, Anda dapat "menghangatkan diri" lebih dekat dengan suhu tubuh orang lain. Oleh karena itu, merasakan tindakan orang lain sebagai

“hangat”.
Kedekatan psikologis dirasakan ketika orang lain memiliki ide yang sama atau sama dengan diri sendiri, dan ketika orang lain memiliki ide yang berbeda atau berlawanan dengan diri sendiri, itu dirasakan dekat atau jauh.
(2) Adaptasi lingkungan = kontribusi untuk menjaga suhu tubuh.
Kita merasa hangat terhadap orang lain ketika tindakan mereka berkontribusi (membantu) untuk mempertahankan suhu tubuh kita sendiri = penunjang kehidupan (kelangsungan hidup). Artinya, jika perilaku orang lain membantu seseorang untuk beradaptasi dengan lingkungan (bertahan hidup di lingkungan), seseorang merasa “hangat” tentang orang lain. Ketika orang lain (misalnya, orang tua atau teman) mengungkapkan pendapat yang bertentangan dengan pendapat Anda, Anda merasa hangat jika Anda memahami bahwa mereka memikirkan Anda.

Hubungan yang hangat adalah landasan psikologis bagi manusia untuk bekerja sama satu sama lain agar dapat bertahan hidup dalam kondisi yang lebih baik, dan hubungan ini penting untuk mempertahankan perasaan manusia seperti manusia.
Pembangunan antarmuka berhati hangat antara komputer dan manusia juga membuat manusia lebih stabil secara psikologis dan ramah terhadap orang lain, dan pada gilirannya, mereka akan dengan sukarela dan proaktif terlibat dalam perilaku kooperatif (peduli) yang diperlukan untuk bertahan hidup di lingkungan alam yang keras. Oleh karena itu, antarmuka berhati hangat dianggap efektif dalam membuat manusia mengambil tindakan yang meningkatkan kemungkinan bertahan hidup dan berkembang biak.
4.
Sikap keseluruhan dari sisi komputer terhadap pengguna dalam membangun antarmuka yang “hangat” dapat diringkas dari perspektif hubungan “teman”.
(1) Pertemanan - perwakilan dari hubungan manusia yang “hangat”
Hubungan antarpribadi yang “hangat” dapat diwakili oleh hubungan “teman”. Pertemanan juga dianggap memiliki

karakteristik hubungan yang “hangat” dalam kegiatan kejuruan/sosial lainnya, seperti keperawatan dan pelayanan masyarakat.
Dengan kata lain, persahabatan membentuk dasar dari berbagai hubungan “hangat” lainnya (seperti komunitas dan kegiatan kejuruan/sosial) dan merupakan bagian “umum” dari kehangatan hubungan manusia.
Dalam hal ini, untuk membangun hubungan yang hangat antara komputer dan manusia, bukankah pada dasarnya komputer perlu menjadi apa yang bisa kita sebut sebagai “teman digital”, teman dekat manusia?
(2) Perbandingan dengan hewan peliharaan dan satwa liar
Saya ingin membandingkan “teman digital” yang disebutkan di atas dengan hewan peliharaan dan satwa liar, yang telah dibahas pada antarmuka komputer dan robot konvensional.
1) Perbandingan dengan hewan peliharaan
Hewan piaraan digital yang beroperasi pada layar komputer, seperti PostPet (SONY), hewan piaraan digital yang membawa e-mail, sekarang sudah ada di pasar. Selain itu, “AIBO (SONY)” dan “Tama (OMRON)” juga menarik perhatian orang sebagai robot hewan peliharaan.
Hewan-hewan peliharaan digital ini dianggap memiliki “kehangatan” tertentu dalam hal kemampuan mereka untuk menghilangkan stres, merasakan kasih sayang, dan merasa nyaman.
Namun demikian, tidak seperti hubungan antara manusia, dengan hewan peliharaan, pengguna adalah tuannya, dan hewan peliharaan, sebagai bawahan, hewan peliharaan, menjadi tergantung dan tunduk pada tuannya. Hewan peliharaan tidak boleh berada di atas tuannya. Hewan peliharaan berada di bawah pengguna. Hubungan yang setara seperti teman, tidak dapat dibangun antara hewan peliharaan dan pengguna.
Hewan peliharaan memiliki aspek instrumental yang dingin, karena hewan peliharaan hanyalah sarana bagi pengguna untuk mendapatkan kepuasan emosional. Dengan kata lain, hewan peliharaan hanya digunakan ketika nyaman bagi manusia dan ditinggalkan secara sepihak ketika mereka tidak lagi dibutuhkan. Dalam pengertian ini, selalu ada kemungkinan kurangnya kehangatan dalam hubungan timbal balik antara

manusia dan hewan peliharaan.
Dari sudut pandang ini, hewan peliharaan jauh dari antarmuka yang “hangat”.
2) Perbandingan dengan satwa liar
Untuk menerobos keterbatasan ini, makhluk artifisial FinFin (Fujitsu) dihadirkan dalam pengaturan yang bukan hewan piaraan, tetapi makhluk liar. Dengan menetapkannya sebagai “makhluk liar,” ia mempertahankan kesetaraannya dengan pengguna. Namun demikian, dalam pengaturan satwa liar ini, selalu ada risiko bahwa makhluk ini akan kehilangan keliarannya dan menjadi peliharaan atau menjadi hewan piaraan jika terlalu dekat dengan penggunanya. Oleh karena itu, perlu untuk menjaga jarak tertentu antara makhluk tersebut dan pengguna, tetapi ini tidak memungkinkan makhluk tersebut dekat dengan pengguna dan tidak menyampaikan kehangatan kepada pengguna dengan sangat baik, yang merupakan masalah.
3) Keunggulan hubungan “teman”
Tabel berikut ini merangkum perbedaan antara hewan peliharaan, satwa liar, dan pertemanan, yang dibahas di atas, secara terorganisir.

Tabel_13

Singkatnya, mitra yang lebih disukai untuk integrasi antarmuka yang hangat adalah “teman” (teman digital) yang setara dan bisa saling dekat dalam hubungan yang positif.
5.
(1) Hubungan dengan persepsi “hangat”
(Kaiho etal. 1997) menemukan bahwa dalam psikologi kognitif, pendekatan tradisional yang berfokus pada aspek intelektual manusia dapat dipandang sebagai “dingin” dan, sebaliknya, pendekatan yang berfokus pada emosi manusia dapat dipandang sebagai kognisi “hangat”. Temuan ini menunjukkan bahwa kekayaan emosi komputer (kemarahan, kesedihan, kesedihan, dan kegembiraan) mengarah pada kehangatan antarmuka.
(2) Hubungan dengan kebutuhan afinitas
Dalam psikologi sosial, konsep hasrat manusia untuk bersama orang lain, atau “hasrat afinitas,” dan kehangatan psikologis,

diasumsikan bahwa kita dapat merasakan kehangatan orang lain ketika kita secara psikologis dekat dengan mereka. Dapat dikatakan bahwa menerapkan hal ini pada antarmuka komputer, kesukaan dan kedekatan psikologis dengan pengguna akan mengarah pada pemberian kehangatan psikologis kepada pengguna komputer.
(3) Antarmuka konsumtif
Menurut [Isozaki 1995], komunikasi antar manusia mencakup hal-hal berikut ini
(1) Komunikasi instrumental Komunikasi sebagai sarana untuk mencapai tujuan
(2) Komunikasi konsumatori (mandiri) Komunikasi yang merupakan tujuan itu sendiri untuk berkomunikasi, seperti resolusi ketegangan.

Memperluas temuan ini ke hubungan antara komputer dan pengguna, maka
(1) Antarmuka "berdarah dingin", yang memandang komputer sebagai alat untuk mencapai tujuan, seperti meningkatkan penjualan perusahaan, sesuai dengan komunikasi instrumental.
(2) Antarmuka "berhati hangat", yang memandang komputer memiliki rasa keintiman dan kesatuan holistik dengan pengguna, sesuai dengan komunikasi konsamatri di mana komunikasi itu sendiri adalah tujuannya, seperti kenikmatan berinteraksi dengan komputer dan memiliki rasa kesatuan dengan komputer.
Menurut saya, inilah yang terjadi.
Ketika manusia memiliki hubungan yang hangat dan ramah satu sama lain, mereka menikmati berbicara dan bersama satu sama lain dan merasa bahagia. Jika kita menyebut antarmuka komputer, yang dirancang untuk membantu pengguna menemukan nilai dan membenamkan diri dalam komunikasi dengan komputer, maka "antarmuka konsamatri" adalah antarmuka yang memberikan perasaan dan kesan hangat kepada pengguna terhadap komputer.
(4) Hubungan dengan "kesetaraan" hubungan manusia
Agar hubungan yang hangat dapat terjalin di antara manusia, atau antara komputer dan pengguna, diperlukan kesetaraan hubungan dan hak. Tanpa saling mengakui kesetaraan satu sama lain dan menghormati hak masing-masing, hubungan

akan menjadi “berdarah dingin”, dengan satu pihak menggunakan dan mengeksploitasi pihak lain secara sepihak. Komputer konvensional, sebagai alat untuk tangan dan kaki manusia, cenderung dipandang sebagai entitas sepihak yang melayani manusia, dengan satu atau lain cara, lebih rendah dari manusia. Namun, untuk membuat antarmuka komputer menjadi lebih hangat bagi pengguna, pengguna perlu memperlakukan komputer dengan kehangatan dan kesetaraan, yang berarti bahwa mereka harus memperlakukan komputer dengan kehangatan dan pertimbangan yang setara dengan diri mereka sendiri.

(5) Hubungan dengan “keterampilan sosial

Yang mendasari hubungan dan aktivitas sosial yang “hangat” adalah keterampilan sosial yang berusaha membangun dan mempertahankan kehangatan dan empati manusia. Keterampilan sosial, menurut [Aikawa 1995], didefinisikan sebagai perilaku interpersonal yang memungkinkan kita untuk merespons secara efektif kepada orang lain dalam situasi interpersonal sehingga hubungan kita dengan mereka positif. Hal ini dapat direkapitulasi dalam hal hubungan antara komputer dan pengguna sebagai berikut. Dengan kata lain, keterampilan sosial yang harus dimiliki komputer bagi pengguna adalah perilaku interpersonal yang memungkinkan komputer untuk merespon secara efektif kepada pengguna dalam situasi penggunaan komputer sehingga hubungan antara komputer dan pengguna bersifat positif.

Perlu dicatat bahwa keterampilan sosial itu sendiri tidak menyatakan kehangatan hubungan interpersonal, karena keterampilan sosial juga digunakan untuk menggambarkan aspek-aspek keterampilan interpersonal, seperti keterampilan dan kemahiran interpersonal.

Dalam keterampilan sosial, item-item keterampilan yang berkaitan dengan pemeliharaan hubungan interpersonal dan hubungan yang empatik dan suportif dengan orang lain dianggap berkaitan dengan kehangatan.

Item-item keterampilan sosial spesifik yang terkait dengan “kehangatan” adalah sebagai berikut.

(1) Daftar 100 keterampilan sosial yang tercantum dalam [Kikuchi, Horige et al. 1994].

(2) Bagian dari skala yang mengukur keterampilan sosial

anak-anak dari [Shoji et al. 1990] yang terkait dengan empati dan keterlibatan yang mendukung.
(3) Bagian dari skala keterampilan sosial dalam [Buhrnmester et al 1988] [Wada 1991] yang terkait dengan pemeliharaan hubungan.
(4) Seluruh skala KiSS-18, yang merupakan ukuran belas kasih dalam [Kikuchi 1988]. 6.

6) Rangkuman (Kondisi Antarmuka yang Hangat Hati)
Berdasarkan informasi di atas, tabel berikut ini merangkum konten spesifik antarmuka yang dapat disebut antarmuka "hangat".

Tabel_14

Antarmuka yang memenuhi item-item di atas (kondisi yang diperlukan) dianggap memberikan kehangatan kepada pengguna.
Pada akhirnya, alasan mengapa item-item ini memiliki "kehangatan" dapat dirangkum dalam dua item berikut.

Tabel_15

7.
Untuk menggambarkan pola pikir desainer yang diperlukan untuk menciptakan antarmuka yang "hangat".
Untuk menciptakan perangkat keras dan perangkat lunak yang mewujudkan antarmuka "kehangatan", perancang harus memiliki "kehangatan" dalam hatinya sebagai prasyarat.
Dengan kata lain, perlu menyingkirkan gagasan menggunakan komputer sebagai alat sekali pakai. Hanya ketika seorang perancang siap untuk merancang komputer sebagai teman dekatnya sendiri, sehingga dapat digunakan setelah pembuatannya, barulah dapat diciptakan antarmuka yang memberikan "kehangatan" di hati pengguna.
8.
Antarmuka "kehangatan hati" yang disebutkan di atas direalisasikan dan efektif dalam produk yang sudah ada di pasar.

(1) Aplikasi karakter (agen)
Untuk merealisasikan antarmuka “hangat-hati” yang dijelaskan di atas pada sistem komputer, adalah efektif untuk melepaskan diri dari keadaan multi-jendela + kotak dialog saja dari komputer konvensional dan membuat karakter (pseudo-personalitas) muncul pada sistem untuk menutup jarak antara sistem dan pengguna. Karakter (pseudo-personalitas) untuk memperpendek jarak antara sistem dan pengguna. Secara tradisional, sistem antarmuka karakter ada dengan nama “agen.
Agen (atau antarmuka karakter), seperti yang secara konvensional dipikirkan oleh [Mase et al. 1996] [Kono et al. 1998], hanyalah entitas “dingin” yang berfungsi sebagai pemandu untuk menggunakan sistem, membantu pengguna untuk mengoperasikan sistem, dan berfungsi sebagai anggota badan bagi pengguna untuk mencapai tujuan mereka. Baru-baru ini, tren ini telah berubah, dan seperti yang terlihat dalam [Yonemura et al. 2000], ada gerakan untuk menambahkan fungsi untuk memastikan daya tarik interpersonal bagi pengguna. Dalam hal ini, hubungan antara daya tarik interpersonal dan kehangatan diharapkan muncul.
Dalam video game, sudah ada karakter yang memberikan rasa kehangatan kepada pengguna sejak lama.
Misalnya, Tokimeki Memorial (Konami 1995) adalah game simulasi di mana pengguna jatuh cinta dengan seorang gadis SMA di layar game. Hubungan romantis dianggap didasarkan pada hubungan yang “hangat”, mengacu pada persahabatan yang berkembang menjadi lebih intim ketika heteroseksual. Dalam game ini, karakter dalam game tidak hanya menyapa pengguna dengan “Halo, Mr. ________” tetapi juga dengan “Apakah Anda ingin pulang dengan saya?” dan seterusnya. Dalam game ini, karakter tidak hanya menyapa pengguna, seperti “Halo, Mr. X,” tetapi juga mendekati pengguna dengan bantuan, seperti “Apakah Anda ingin pulang dengan saya? Atau, “Senang bertemu denganmu,” atau “Tolong ajak saya keluar lagi (berkencan),” dll., dalam upaya untuk memiliki hubungan yang hangat berdasarkan kasih sayang dengan pengguna. Selain itu, pengguna harus memiliki perasaan romantis terhadap pengguna, seperti naksir dan tidak suka, dan perasaan ini harus diekspresikan dalam berbagai cara dalam

ekspresi wajah dan dialog. Ini adalah peran menarik perasaan pengguna ke karakter dengan cara yang basah.
Semua dialog karakter disuarakan oleh pengisi suara, sehingga permainan tidak terasa monoton, yang merupakan karakteristik komputer (untuk merasakan emosi yang kaya). Dalam sekuelnya, Tokimeki Memorial 2 (Konami 1999), sistem yang memanggil pengguna dengan suara alami, “Mr. _______” telah ditambahkan, sehingga pengguna merasa didekati oleh pengguna yang kaya emosi.
Dapat dikatakan bahwa antarmuka semacam itu memiliki efek memperkaya aspek psikologis pengguna dengan memuaskan hasrat mereka akan perasaan romantis yang hangat, meskipun hanya bersifat pseudo-realistis.
(2) Aplikasi robotik
Antarmuka “kehangatan” juga dapat diterapkan pada robot yang memiliki kepribadian. Tidak seperti karakter pada layar komputer, robot memiliki entitas fisik. Dan mereka bisa bergerak di ruang nyata. Oleh karena itu, mereka dapat berinteraksi dengan pengguna, seperti mendekati (mengikuti), bertindak bersama, dan secara fisik merangkul (dibelai).
Robot harus memiliki tingkat suhu tubuh tertentu dan menunjukkan sentuhan hangat saat disentuh. Permukaan harus ditutupi dengan spons lembut untuk menghilangkan rasa dingin mekanis sebanyak mungkin. Atau, dalam kasus robot perawatan, dianggap lebih efektif dalam membimbing pengguna untuk merasakan kehangatan jika robot mengucapkan kata-kata simpati kepada pengguna saat melakukan gerakan perawatan.
Pada robot hewan peliharaan “Tama” (OMRON 1999), permukaan tubuh dibungkus dengan bulu hangat untuk memberikan perasaan hangat kepada pengguna seperti kucing sungguhan. Dari segi perilaku, keinginan pengguna akan keintiman dan keamanan dipuaskan dengan mengambil tindakan yang mendekatkan robot ke pengguna, seperti menoleh ke arah pengguna atau melakukan kontak fisik dengan pengguna, seperti dibelai oleh pengguna.
Dalam kasus robot hewan peliharaan AIBO (SONY 1999), ketika pengguna membelai robot, robot akan dengan senang hati mengibaskan ekornya, mengubah warna lampu matanya menjadi lampu hijau yang tersenyum, dan mengeluarkan suara

untuk mengekspresikan emosi, yang semuanya menarik emosi pengguna. Oleh karena itu, tingkat di mana robot dapat menjadi terintegrasi secara emosional dengan pengguna sangat meningkat dibandingkan dengan robot konvensional yang hanya merespons secara anorganik, yang sangat memuaskan keinginan pengguna akan kehangatan psikologis.

9.

Pada bagian ini, kami akan menjawab beberapa pertanyaan yang kami yakini sering diajukan tentang antarmuka yang hangat.

1*Bukankah kadang-kadang lebih baik memiliki antarmuka yang dingin dan kering?

Tentu saja, mungkin ada beberapa pengguna, khususnya pengguna bisnis, yang menganggap kinerja efisien pekerjaan berbasis komputer sebagai prioritas pertama mereka dan merasa kehangatan tambahan itu mengganggu. Mereka bisa menggunakan komputer yang sudah ada di pasar yang memiliki antarmuka konvensional, anorganik, dan dingin. Makalah ini merupakan upaya untuk menekankan perlunya komputer dengan antarmuka hangat, tetapi bukan merupakan upaya untuk memaksakan kehangatan antarmuka pada semua pengguna. Hal ini hanya menunjukkan masalah bahwa komputer konvensional tampaknya tidak merespons dengan baik terhadap banyak pengguna yang menginginkan kehangatan dalam antarmuka mereka.

Antarmuka yang dingin juga diperlukan, selama ada orang yang menginginkannya.

2* Apakah gagasan antarmuka “hangat” bertujuan untuk membuat antarmuka komputer dan robot lebih mirip manusia?

Tidak sama sekali. Sebagian manusia itu hangat dan sebagian lagi dingin. Bahkan jika respons komputer dibuat lebih mirip manusia, tidak serta-merta mengarah ke “kehangatan”. Contohnya, bahkan jika ekspresi wajah karakter dirender dalam 3D untuk membuatnya lebih mirip manusia, jika karakter tidak menunjukkan kasih sayang atau sikap menolong kepada pengguna, antarmuka tidak akan sehangat yang seharusnya. Kami yakin bahwa antarmuka tidak akan menjadi lebih hangat jika karakter tidak menunjukkan kasih sayang atau sikap menolong kepada pengguna, bahkan jika ekspresi wajah karakter ditampilkan dalam 3D dan dibuat lebih mirip

manusia.
3* Untuk mencapai antarmuka yang "hangat", mungkin perlu membuat karakter mengucapkan banyak kalimat, tetapi bukankah itu akan lebih merepotkan bagi pengguna?
Sebagian orang suka karakter mereka mengucapkan dialognya melalui suara atau teks, sementara yang lainnya tidak. Masalah ini bisa diatasi dengan menyesuaikan pengaturan sistem komputer, misalnya, dengan mengubah metode output baris untuk menampilkan satu baris pada satu waktu di latar belakang atas layar. Atau, akan memungkinkan untuk membuat karakter tersenyum atau tertidur dengan damai tanpa mengucapkan sepatah kata pun dalam dialog, sehingga memberikan perasaan hangat kepada pengguna tanpa mengeluarkan dialog yang menjengkelkan.
4* Pembeli seperti apa yang dapat dijangkau dengan mengadopsi antarmuka yang hangat?
Dengan mengadopsi antarmuka yang hangat untuk komputer dan robot, kita akan dapat menarik konsumen wanita, yang selama ini tidak tertarik pada komputer, ke demografi baru. Hal ini karena wanita secara psikologis lebih cenderung menyukai warna-warna hangat, seperti merah, daripada pria. Atau, orang lanjut usia, yang cenderung kesepian, akan membeli komputer dengan antarmuka yang menenangkan kesepian mereka dan memberi mereka sumber dukungan emosional baru. Hal ini juga akan diterima oleh pengguna, terutama untuk tujuan hobi dan pendidikan (edutainment), yang ingin menikmati interaksi dengan komputer saat menggunakannya.
5* Menurut saya, sebagian besar orang tidak akan senang mendengar kata "hangat" yang diucapkan oleh komputer atau robot, yang pada dasarnya adalah mesin dingin.
Menurut saya, jawaban atas pertanyaan ini tergantung pada apakah kita lebih fokus pada aspek material komputer dan robot atau aspek perilaku dan operasional.
Bahkan jika seorang perancang secara artifisial menciptakan karakter atau robot secara mekanis, tergantung pada tindakan yang mereka lakukan (misalnya, berbicara dengan suara pengisi suara dengan emosi), pengguna mungkin tidak menyadari fakta bahwa mereka diciptakan secara artifisial, tetapi mungkin merasa bahwa mereka adalah bagian alami dari

komunikasi dengan mereka. Tampaknya mungkin untuk masuk. Bagi pengguna, bukan perangkat keras dan program karakter dan robot itu sendiri, tetapi perilaku karakter dan robot yang tertanam dalam perangkat keras dan program, seperti cara mereka bergerak dan berbicara di layar, yang berharga dan menarik secara psikologis bagi mereka. Jika perilaku ini dimaksudkan untuk menghangatkan hati pengguna, mereka akan senang merasa bahwa karakter dan robot itu sendiri berusaha menghangatkan hati mereka.

10.

Dalam makalah ini, kami telah mengangkat masalah persepsi sensorik sistem komputer konvensional dan menjelaskan konsep antarmuka yang "hangat". Di masa mendatang, kami akan menerapkan konsep antarmuka yang diusulkan pada desain antarmuka sistem operasi komputer pribadi, telepon pribadi (termasuk telepon seluler), dan mesin khusus untuk membuat situs Web Internet.

Referensi

Mitsuru Aikawa 1995 Keterampilan Sosial, diedit oleh Kazuo Ogawa, edisi revisi dan pembaruan dari Kamus Psikologi Sosial Kitaoji Shobo

Argyle, M. Henderson, M. 1985 Anatomi Hubungan Penguin Books Harmondworth

Asch,S.E. 1946 Membentuk kesan kepribadian: Jurnal Psikologi Abnormal dan Sosial, 41,258-290

Buhrnmester, D., Furman, W., Wittenberg, MT, & Reis, HT 1988 Lima domain kompetensi interpersonal dalam hubungan teman sebaya. Jurnal Kepribadian dan Psikologi Sosial, 55,991-1008

Davis, M.H. 1994 Empati -Pendekatan Psikologi Sosial- Westview Press (diterjemahkan oleh Akio Kikuchi: Psikologi Sosial Empati -Dasar-dasar Hubungan Manusia- 1999 oleh Kawashima Shoten)

Hays, R.B. 1988 Persahabatan (Dalam Duck, S. (ed.) Buku Pegangan Hubungan Pribadi Wiley Chichester

Isozaki Miki 1995 Komunikasi, diedit oleh Ogawa Kazuo, edisi revisi dan baru dari kamus psikologi sosial Kitaoji Shobo

Hiroyuki Kaiho (ed.) 1997 Psikologi "Kognisi Hangat" Kaneko Shobo

Kikuchi Akio 1998 Juga Ilmu Kasih Sayang Kawashima

Shoten
Kikuchi Akio, Kazuya Horige (eds.) 1994 Psikologi Keterampilan Sosial Kawashima Shoten
Kono Izumi, Hisui Dai, Yoshizaka Chikun, Uekubo Shinichi Sistem Interaktif Cerdas Menggunakan Karakter Antropomorfik 1998 Laporan Kelompok Penelitian Antarmuka Manusia dari Masyarakat Pemrosesan Informasi Jepang 80-4
S., Eya Tameyuki, Bruderlin, A., Sebuah studi dasar agen antarmuka 1996 Laporan Kelompok Penelitian Antarmuka Manusia dari Masyarakat Pemrosesan Informasi Jepang 69-8
Moroi Katsuhide, Nakamura Masahiko, dan Wada Minoru 1999 Komunikasi yang Menyampaikan Keakraban: Pertemuan, Kedalaman, dan Perpisahan Kaneko Shobo.
Nakamura, Masahiko 1989 Sebuah Studi tentang Perkembangan Persahabatan Mahasiswa Perguruan Tinggi (I) - Pemeriksaan Perbedaan Awal dalam Hubungan: Sebuah Studi tentang Fenomena Katabolik Perbedaan Awal dalam Hubungan (Pertemuan Tahunan ke-37 Asosiasi Dinamika Kelompok Jepang)
Nielsen, J. 1993 Rekayasa Kegunaan, Academic Press
Parks, M., Floyd, K. 1996 Makna kedekatan dan keintiman dalam persahabatan. Jurnal Hubungan Sosial dan Pribadi, 13,85-107
Rubin, Z. 1970 Pengukuran Cinta Romantis, Jurnal Kepribadian dan Psikologi Sosial, 16, 265-273
Kazuko Shoji, Masayuki Kobayashi, Satoshi Suzuki 1990 Keterampilan Sosial Anak: Isi dan Perkembangannya Konferensi Tahunan ke-32 Masyarakat Jepang untuk Psikologi Pendidikan Kumpulan Makalah 283
Shneiderman, B., 1992 Merancang Antarmuka Pengguna, 2nd ed., Jakarta: PT.
Hiroshi Tamura (ed.) 1998 Human Interface Ohm Co.
Thibaut,J.W., Kelley,H.H. 1959 Psikologi Sosial Kelompok.
Toennies,F., 1887 Gemeinschaft und Gesellschaft, Leipzig (diterjemahkan oleh Juichi Suginohara, 1957 Gemeinschaft und Gesellschaft, Iwanami Shoten)
Minoru Wada 1991 Sebuah Studi tentang Kompetensi Interpersonal - Pembuatan Skala Keterampilan Nonverbal dan Sosial - Jurnal Psikologi Sosial Eksperimental 31 49-59

Yonemura Shunichi, Hosoya Mio, Nishiyama Shigeru 2000 Sebuah Studi tentang Metode Desain untuk Interaksi antara Seseorang dan Agen Antropomorfik Laporan Teknis IEICE HCS99-70

Lampiran] Daftar prinsip-prinsip desain antarmuka yang hangat

Ekstraksi prinsip-prinsip desain antarmuka komputer yang memberikan perasaan hangat, dengan mengacu pada hubungan hangat yang dijelaskan dalam teks.

Di sini, prinsip-prinsip desain adalah aturan yang lebih abstrak dan komprehensif yang lebih diutamakan daripada pedoman yang menentukan spesifikasi spesifik dan menyediakan lahan untuk membuat pedoman.

Dalam mengekstraksi prinsip-prinsip desain, saya menggunakan metode brainstorming untuk mengekstraksi aturan-aturan yang merupakan esensi dari memberikan kehangatan dari hubungan sosial dan aktivitas yang menjadi sumber kehangatan, atau dari keterampilan sosial yang menjadi dasar dari hubungan dan aktivitas tersebut.

Saya mengkategorikan prinsip-prinsip yang saya gali dan buat menurut isi ringkasannya.

1. Favoritisme/pendekatan
2. Keterikatan
3. Bantuan/perawatan
4. Relaksasi dan ketenangan pikiran
5. Penerimaan/Empati
6. Emosi yang kaya

Penulis selanjutnya mengorganisasikan item-item prinsip yang diekstraksi dengan cara ini ke dalam tiga tahap berikut ini

1. ketika pengguna mulai memproses dengan sistem
2. ketika pengguna sedang dalam proses pengolahan.
3. ketika pengguna menyelesaikan proses pada titik yang baik. (Interupsi).

Berikut ini adalah daftar prinsip-prinsip desain sederhana untuk mencapai antarmuka yang hangat, yang telah kami ekstrak dan atur dalam penelitian ini.

Contoh-contoh dalam artikel ini adalah sistem komputer stasioner multi-pengguna, seperti MS-Windows, yang menjadi semakin umum tidak hanya di kantor, tetapi juga di rumah-

rumah.
Dalam tabel, “XX-san” adalah nama pengguna.

Tabel_16

Hukum Persepsi Hangat dan Dingin

-Dari perspektif sisi gerak molekul dan partikel
2005.10 Rilis pertama
[Hukum]
Manusia
mempersepsikan objek (molekul, benda, dan manusia) sebagai hangat ketika mereka bersentuhan dengan lebih banyak (banyak) dan sebagai dingin ketika mereka bersentuhan dengan lebih sedikit.
Dari sudut pandang fisik sisi gerak molekul, mekanisme persepsi panas dan dingin oleh kulit manusia adalah sebagai berikut.
Semakin banyak molekul dan partikel yang mengenai area kulit tertentu dalam waktu tertentu, maka akan terasa semakin hangat (panas atau dingin).
Semakin kecil jumlah molekul dan partikel yang mengenai area kulit tertentu dalam waktu tertentu, maka akan terasa lebih dingin (lebih sejuk atau lebih dingin).
Jumlah molekul, partikel yang mengenai kulit dalam waktu tertentu adalah.
(1) Semakin cepat (lebih besar) kecepatan (energi kinetik) molekul dan partikel, semakin besar kecepatan (energi kinetik), dan semakin lambat (lebih kecil) kecepatan (energi kinetik), semakin sedikit jumlah molekul dan partikel per jam.
(2) Semakin banyak molekul/partikel yang ada, semakin banyak jumlah molekul/partikel, semakin sedikit jumlah molekul/partikel.
Oleh sebab itu, maka
(1) Semakin cepat (lebih besar) kecepatan (energi kinetik) molekul dan partikel, semakin hangat (panas, hotter) yang mereka rasakan, dan semakin lambat (lebih kecil) semakin dingin (cooler, cold) yang mereka rasakan.

(2) Semakin besar jumlah molekul/partikel, semakin hangat (panas, hotter) dan semakin sedikit jumlah molekul/partikel, semakin sejuk (cooler, cold) yang dirasakannya.
Banyak molekul dan partikel yang menumbuk molekul atau partikel = hangat (panas, panas) jika (1) molekul atau partikel cepat = energi kinetik tinggi = suhu tinggi, dan (2) banyak molekul atau partikel = kelembaban tinggi.
Dengan kata lain.
(1) Semakin tinggi suhunya, semakin hangat (panas, hotter) dan semakin lambat (kecil) semakin dingin (cooler, colder) rasanya.
(2) Semakin tinggi kelembapan, semakin hangat (panas, hotter) dan semakin rendah kelembapan, semakin dingin (cooler, colder) rasanya.
Jumlah molekul gas udara yang mengenai kulit per jam lebih besar ketika molekul memiliki jumlah molekul yang sama, semakin tinggi energi kinetik molekul dan semakin tinggi suhunya, semakin banyak yang mengenai kulit. Kepadatan molekul yang mengenai kulit per jam lebih besar pada suhu yang lebih tinggi. Jika terasa panas dan gerah, densitas molekul yang mengenai kulit lebih tinggi dan lebih padat, sehingga terasa basah (lembab) pada saat yang sama.
Di sisi lain, jika terasa dingin, jumlah molekul yang mengenai kulit dalam waktu tertentu lebih rendah, semakin sedikit dan kurang padat, dan kepadatan molekul yang mengenai kulit lebih rendah. Oleh karena itu, dapat dikatakan bahwa ketika dingin, pada saat yang sama terasa kering.
Ketika kepadatan distribusi molekul gas diturunkan dengan dehumidifikasi AC untuk memompa molekul gas dari ruang dan mengeluarkannya di luar ruangan, jumlah molekul yang mengenai kulit berkurang dan kepadatannya lebih rendah. Oleh karena itu, suhu yang sama (energi kinetik molekul-molekul) akan memiliki efek yang sama dengan suhu yang lebih rendah, membuat kulit terasa lebih sejuk dan kering.
Di sisi lain, ketika pelembapan meningkatkan jumlah molekul gas (uap air menguap) dalam suatu ruang, jumlah molekul per jam pada kulit meningkat, sehingga kulit terasa lebih hangat bahkan jika suhu (energi kinetik molekul) adalah sama.
AC dianggap mengurangi jumlah molekul yang mengenai kulit per jam dengan mengurangi kecepatan gerak (energi)

molekul gas di dalam ruang.
Dalam hal mengurangi kepadatan molekul gas yang mengenai kulit, dehumidifikasi dan dehumidifikasi AC serupa, dan dehumidifikasi AC mungkin bertanggung jawab atas persepsi udara yang lebih sejuk atau lebih dingin.
Di sisi lain, pemanasan AC dianggap meningkatkan jumlah molekul yang mengenai kulit per jam dengan meningkatkan kecepatan gerak (energi) molekul gas di ruang angkasa.
Humidifikasi dan pemanasan serupa, karena keduanya meningkatkan densitas molekul gas yang mengenai kulit, dan humidifikasi mungkin menjadi penyebab rasa hangat.
Keadaan gerakan molekul gas (area kulit tertentu dari molekul dan jumlah molekul yang saling bertabrakan dalam periode waktu tertentu) dan persepsi kulit tentang panas dan dingin, atau kering dan lembab, sangat berkorelasi. Jumlah tumbukan molekul meningkat seiring dengan semakin cepatnya molekul dan meningkatnya jumlah molekul. Semakin tinggi jumlah tumbukan ini, semakin hangat (panas dan panas) dan basah rasanya.

Tabel_17

Dapat dikatakan bahwa ada kerapatan tumbukan molekul udara yang sudah ada sebelumnya pada kulit manusia yang moderat dan nyaman, dan pengkondisian udara, pemanasan, dan dehumidifikasi dilakukan sesuai dengan itu.
Dapat dikatakan bahwa benda atau orang yang mengenai Anda dengan frekuensi atau kepadatan tinggi terasa lebih panas.
Misalnya, jika Anda ingin mengetahui mana yang terasa lebih panas, pengunjung yang mengetuk pintu depan dengan banyak “duk duk duk duk duk duk…” atau pengunjung yang mengetuk pintu dengan sedikit “duk ・・・・ duk duk…”, Anda bisa mengatakan mana yang terasa lebih panas bagi penghuninya.
Hukum di atas tidak hanya berlaku pada persepsi kulit manusia, tetapi juga pada hubungan manusia dan kepribadian manusia.
Orang dengan kepribadian yang hangat (atau lebih buruk lagi, panas dan pengap) memiliki banyak hubungan dengan orang

lain. Mereka mencoba untuk berkomunikasi, banyak berinteraksi dan melakukan kontak dengan orang lain, dan mencoba untuk bersama semua orang.
Orang dengan kepribadian yang dingin tidak terlalu banyak berhubungan dengan orang lain. Berusaha menyendiri dan menyendiri tanpa banyak komunikasi, interaksi, atau kontak dengan orang lain.
Misalnya, seseorang yang sering konyol, bekerja keras, dan mencoba banyak berbicara dengan orang lain dianggap lebih seksi daripada orang yang sedikit berbicara dengan orang lain. Dalam hal ini, seseorang dengan kepribadian yang hangat (panas) bisa dikatakan basah dan seseorang dengan kepribadian yang dingin (sejuk) bisa dikatakan kering.
2005 Pertama kali diterbitkan

Masyarakat yang Ketat, Masyarakat yang Longgar

-Orang Jepang yang tidak suka yukuri dan pengap
2005.8-2008.4 Pertama kali diterbitkan
Masyarakat di dunia secara umum dapat dibagi menjadi dua jenis: masyarakat yang ketat dengan banyak kendala, batasan, dan batasan, dan masyarakat yang longgar.
Masyarakat Jepang jelas merupakan masyarakat yang “ketat”. Ada kecenderungan di sekolah-sekolah Jepang, kantor pemerintah, dan bisnis untuk percaya bahwa semakin ketat Anda menekan bawahan dan siswa Anda, semakin baik kinerja mereka dan semakin banyak pekerjaan yang akan mereka lakukan. Masyarakat Jepang didominasi oleh organisasi yang diatur oleh disiplin yang ketat, yang memberlakukan pembatasan dan pembatasan pada bawahan dan siswa mereka, serta perintah dan gangguan yang mengomel dan menjengkelkan. Masyarakat “militer” ini umum terjadi di sekolah, bisnis, dan kantor pemerintah di luar militer. Misalnya, peraturan sekolah Jepang mengatur hal-hal kecil dari kehidupan sehari-hari siswa.
Dapat dikatakan bahwa banyak orang Jepang memiliki orientasi yang kuat terhadap campur tangan dan batasan, dan bahwa mereka menyukai disiplin yang “ketat” dan “seperti militer”.
Hal ini dianggap diinginkan untuk memarahi, mengempiskan,

menggertak, mengontrol dengan ketat, melatih, memukuli, menahan, dan mengeksploitasi orang lain.
Mengontrol dan membatasi perilaku dengan ketat sehingga orang lain tidak memiliki tempat untuk bermain atau melarikan diri dianggap sebagai hal yang baik, dan "kebebasan itu buruk, peraturan dan pembatasan itu baik" dan "kelonggaran dan kelonggaran itu buruk, pengetatan dan pembatasan itu baik. Misalnya, "pendidikan santai" yang dianjurkan oleh Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Olahraga, Sains, dan Teknologi (MEXT) sangat dikritik oleh komunitas bisnis karena keyakinan bahwa tidak baik membiarkan anak-anak dan bawahan belajar tanpa mengikat mereka dengan ketat, atau membiarkan mereka bermain dengan mereka, atau membiarkan mereka bebas tanpa kendala. Dalam masyarakat yang ketat, ada keyakinan yang mendasari bahwa jika orang tidak terus-menerus dikendalikan, diatur, dan dibatasi, mereka akan melakukan apa pun yang mereka inginkan, bermain, dan tidak berfungsi secara efektif jika mereka bebas. Hal ini bertentangan dengan gagasan bahwa setiap individu bertindak secara otonom dan berfungsi efektif secara kasus per kasus tanpa kepemimpinan eksternal.
Apa yang terjadi di Jepang adalah kebalikan dari tipe masyarakat yang "diatur secara longgar", yang mengizinkan bawahan dan siswa untuk melakukan sesuatu dengan menetapkan tujuan dan kemudian membiarkan mereka melakukan apa pun yang mereka inginkan, membiarkan mereka bermain, memuji mereka dan meregangkan mereka sebanyak mungkin, tidak terlalu banyak campur tangan, dan membiarkan mereka bertindak sendiri.
Di Jepang, preferensi mereka adalah perilaku yang konstan, kolektif, bersama, solidaritas, dan kepemimpinan. Mereka lebih menyukai ruang hidup yang padat dan rapat di kantor, perjalanan, dan tempat tinggal, di mana tidak ada ruang atau ruang untuk bermain. Ada suasana yang mencekik di mana satu orang tidak diizinkan untuk bertindak berbeda dan harus terus-menerus menyesuaikan perilakunya dengan perilaku semua orang di sekitar mereka. Selain itu, di pabrik dan kantor, rasionalisasi sangat dibutuhkan dan ide untuk menghilangkan limbah sebanyak mungkin tersebar luas. Kurangnya "kelonggaran" dan "kenyamanan" dalam

masyarakat adalah karakteristik masyarakat Jepang yang "ketat".
Banyak orang Jepang selalu melakukan sesuatu untuk menyibukkan diri mereka sendiri. Ada kepercayaan yang tersebar luas bahwa berlibur di tempat kerja itu buruk, dan orang-orang tidak menyukai liburan.
Alasan penyebaran gagasan "keketatan" ini sebagai yang tertinggi adalah bahwa Jepang tidak seperti Filipina atau Vietnam, di mana orang hidup di musim panas yang abadi dan tidak perlu makan bahkan jika mereka tidur. Di Jepang, musim gugur diikuti oleh musim dingin yang dingin dan beku. Musim berganti hanya sekali dalam setahun, dan oleh karena itu, bertani padi (atau bertani ladang) adalah peristiwa satu kali yang harus membuahkan hasil. Jika Anda gagal, kelaparan menanti, dan dalam hal itu, Anda harus yakin untuk berhasil, dan tidak ada ruang mental untuk itu. Selain itu, ada serangkaian tugas yang menuntut mental dan fisik, seperti menanam padi, menyiangi, dll.
Alasan mengapa masyarakat Jepang telah menjadi "masyarakat yang keras" adalah karena masyarakat telah kehilangan ketenangan dan waktu luang berikut ini.
(1) Kurangnya ketenangan
Di Jepang, baik di tempat kerja atau dalam belajar, ada keyakinan yang mendasari bahwa bersenang-senang itu buruk dan bersenang-senang itu buruk. Ketekunan dalam rasa sakit dan penderitaan pekerjaan telah diubah menjadi rasa kesenangan yang masokis. Telah terjadi "ketidaknyamanan tanpa usaha. Sehubungan dengan gagasan bahwa bersenang-senang itu buruk, tidak bekerja itu buruk, dan dianjurkan untuk merangkak ke kantor setiap hari dan bekerja pada hari libur. Dalam hal itu, menjadi miskin mental dan harus menghabiskan waktu dengan perasaan terus-menerus diburu oleh sesuatu yang lain. Ironisnya, kurangnya ruang mental ini membuat orang Jepang rajin dan sangat produktif.
(2) Kurangnya Ruang Spasial
Di Jepang, ada gagasan bahwa ruang kosong tidak diinginkan dan orang-orang mencoba untuk menekan ruang sebanyak mungkin ke dalamnya. Ketika tinggal di wilayah metropolitan Tokyo, orang tidak keberatan naik kereta api yang penuh sesak untuk bekerja, atau tinggal di rumah yang padat ("kandang

kelinci," seperti yang diejek di Barat). Mereka menyukai kota yang penuh sesak dan tidak menyukai ketersediaan ruang dan fitur penghematan ruang. Mereka menentang masyarakat yang terdesentralisasi.
(3) Kurangnya waktu dan ruang.
Di Jepang, kami suka menjejalkan jadwal ke dalam jadwal kerja perusahaan dan jadwal pelatihan yang padat. Jika ada sedikit saja kekosongan dalam jadwal, maka segera dijejalkan. Lebih baik untuk menjejalkan jadwal Anda ke dalam sebuah rencana. Atau, ada kecenderungan untuk berpikir bahwa sibuk dengan jadwal yang penuh adalah hal yang baik.
(4) Kurangnya ruang pribadi.
Di Jepang, tidak baik bagi seseorang untuk menyendiri, dan baik bagi seseorang untuk terus mengimbangi semua orang di sekitarnya dan bekerja sama. Orang Jepang, di sisi lain, hidup dalam saling kontrol yang ketat dengan lingkungan sekitar mereka. Ada persaingan antara mereka dan lingkungannya, dengan satu orang berusaha sebaik mungkin untuk mengimbangi yang lain agar tidak tertinggal. Juga diinginkan untuk berada di ruangan yang besar dengan orang lain, dan privasi pribadi diatur dengan ketat. Dalam hal ini, sulit untuk mengamankan ruang pribadi.
(5) Kurangnya ruang pendidikan
Pendidikan Jepang cenderung menjejalkan sebanyak mungkin pengetahuan ke dalam kepala siswa dan murid sebanyak mungkin. Meskipun apa yang disebut "pendidikan berorientasi menjejalkan" ini telah dikritik di permukaan, namun hal ini diterima oleh orang Jepang jauh di dalam hati mereka. Ada gagasan bahwa kemampuan akademis ditentukan oleh jumlah dan detail pengetahuan yang diperoleh, dan kemampuan untuk berdiri di tempat yang tinggi dan untuk berpikir dan membuat keputusan dari perspektif yang luas sering diremehkan.
Dalam hal ini, dapat dikatakan bahwa masyarakat Jepang, tidak hanya dalam pendidikan, tetapi juga dalam semua hal secara umum, adalah masyarakat yang berorientasi pada menjejalkan yang tidak menyukai celah dan celah dan suka menjejalkan sesuatu. Semua orang Jepang adalah "crammer crammer". Kecintaan pada penjejalan ini telah memberi orang Jepang kemampuan untuk menghasilkan, misalnya, produk semikonduktor dan instrumen presisi dengan akurasi

komponen dan kepadatan pemasangan yang tinggi.
Berbeda dengan Jepang, masyarakat Barat, yang memiliki struktur individualisme dan liberalisme yang kering, tidak begitu ketat.
Masyarakat Barat terdesentralisasi, di mana setiap anggota dapat bergerak bebas dan otonom, dan lebih longgar dan lebih santai daripada masyarakat Jepang. Namun, setiap orang terus-menerus dituntut untuk menghasilkan hasil dan keuntungan dengan cepat dan akurat, dan jika tidak, mereka segera dipecat oleh perusahaan. Selain itu, persaingan di antara anggota begitu sengit sehingga jika Anda tidak berhati-hati sedikit saja, Anda akan menjadi mangsa hukum rimba, dan Anda akan menjadi pecundang.
Hal ini berbeda dengan "keketatan basah" di Jepang, di mana orang suka hidup di lingkungan yang padat dengan rasa sesak dan terjebak, di mana ada rasa keterbukaan dan kebebasan, tetapi mereka harus terus mengembangkan kemampuan mereka sendiri hingga batasnya. Hal ini dapat digambarkan sebagai "kekerasan kering" (yang sulit untuk dijelaskan).
Kekerasan kering ini dapat digambarkan sebagai kekerasan padang pasir atau padang rumput di mana masyarakat nomaden dan penggembala hidup.
Kekerasan masyarakat berarti bahwa ada banyak stres dalam hidup dan bunuh diri. Ini adalah salah satu alasan mengapa bunuh diri sangat umum terjadi di Jepang.
Atasan dan guru sekolah Jepang suka mengikat bawahan dan murid-murid mereka dalam lingkaran yang ketat. Perusahaan dan sekolah dipandang sebagai tempat pelatihan, pelatihan mental, dan pemukulan ulang nyali, dan kekerasan dan kesulitan ditegaskan dan didorong sebagai asumsi.
Hal ini juga dipraktikkan dalam manajemen perusahaan untuk mengukur kontribusi karyawan terhadap perusahaan dengan jumlah pengorbanan yang telah dilakukannya untuk perusahaan. Sejauh mana karyawan bertahan dengan apa yang semula ingin dia lakukan, seperti jumlah hari libur kerja, adalah ukuran evaluasinya. Ada kecenderungan untuk percaya bahwa tingkat pembatasan atau kendala pada seorang karyawan sebanding dengan kontribusinya kepada perusahaan.
Jadi, ada hubungan antara menekan orang dengan ketat dan menggertak mereka. Dalam masyarakat yang ketat, kita bisa

berasumsi bahwa orang lebih cenderung menggertak atau suka menggertak orang lain. Dalam hal ini, hal pertama yang perlu dipertimbangkan adalah bahwa mengikat orang dengan ketat itu sendiri merupakan bentuk penindasan, yaitu, hal itu mengarah pada penindasan. Selain itu, fakta bahwa anggota kelompok menjadikan orang lain sebagai target untuk melampiaskan kemarahan mereka, untuk melepaskan stres yang disebabkan oleh ikatan yang terlalu ketat, telah menyebabkan munculnya bentuk-bentuk baru penindasan. Diperkirakan juga bahwa dalam masyarakat yang ketat seperti Jepang, ada banyak orang dengan kepribadian yang keras. Seseorang dengan kepribadian keras dianggap memiliki karakteristik berikut.
[1. Kendala, peraturan]
Mengikat orang dengan ketat dan tidak memberi mereka kebebasan atau kelonggaran.
Keengganan untuk bermain.
Lebih suka memperketat dan membatasi orang.
Menyukai aturan, regulasi, dan pembatasan.
2. Memaksa dengan kekerasan]
Memaksa orang untuk melakukan sesuatu.
Menuduh seseorang bersikap keras.
Mendorong orang sampai ke titik puncak.
Lebih suka menyakiti orang.
3. standar tinggi
Menuntut. Tingkat permintaan yang tinggi. Sulit untuk dipuaskan.
[4. Tegang, ketat]
Terlalu ketat. Terlalu serius.
Terlalu gugup sepanjang waktu. Mengerutkan kening.
[5. Menggertak, agresi]
Lebih suka menggertak orang.
Bersikap agresif.
[6. Koersif]
Lebih suka mendominasi orang, memerintah orang lain. Lebih suka membuat orang lain melakukan apa yang Anda katakan.
Tidak mau mengalah pada orang lain. Mendahulukan kenyamanan diri sendiri dan menjauhkan orang lain.
Tidak meminta maaf kepada orang lain. Berpikir bahwa Anda selalu benar.

Berpikiran kuat. Bersikap memaksa. Menjadi sombong. Bersikap memaksa.
[7. larangan, penyangkalan]
Gemar melarang. Bersikap keras untuk mengizinkan. Gemar menutup mulut orang.
Memiliki pandangan negatif terhadap sesuatu. Berpikir tentang hal-hal dengan cara yang buruk. Bersikap pesimis.
Menyangkal atau menolak orang lain. Tidak mengenali orang lain.
[8.]
Tidak mempertimbangkan perasaan orang lain. Menyakiti orang lain dengan mengutarakan apa yang Anda pikirkan. Kritik keras terhadap orang lain.
Diperkirakan bahwa ada lebih banyak orang dengan kepribadian dan perilaku kasar ini dalam masyarakat Jepang daripada di masyarakat lain yang lebih longgar. Juga diyakini bahwa orang-orang dengan kepribadian dan perilaku keras ini cenderung lebih mungkin dipromosikan ke eselon atas perusahaan, kantor pemerintah, dan sekolah di masyarakat Jepang daripada mereka yang tidak.
Singkatnya, masyarakat Jepang adalah masyarakat yang keras yang kurang memiliki ketenangan mental atau menerima kekerasan seperti itu secara positif.
Wacana bahwa orang Jepang adalah masyarakat yang damai yang lebih menyukai harmoni, mungkin merupakan taktik untuk menyembunyikan kekerasan mental orang Jepang di balik ketenangan yang tampak jelas dari masyarakat mereka. Atau, pola perilaku militer Jepang, yang menyebabkan begitu banyak kekejaman dalam Perang Pasifik, dapat dianalisis berdasarkan "kekerasan" dan "kurangnya cadangan mental" tersebut. "Kekerasan" semacam itu dapat dianggap telah diwariskan dari waktu ke waktu ke sekolah-sekolah Jepang saat ini, bisnis, dan lembaga pemerintah. Bahkan saat ini, sekolah, perusahaan, dan kantor pemerintah Jepang adalah organisasi yang keras, dan anggotanya terus-menerus menderita akibat tekanan yang ditimbulkan oleh kekakuan tersebut, tetapi pada saat yang sama, mereka menerimanya sebagai hal yang positif, karena hal itu terkait dengan disiplin diri.
Di balik penegasan akan kekakuan semacam itu adalah rasa

takut akan kebebasan, orientasi peraturan yang basah yang menyangkal relaksasi, dan keyakinan bahwa “manusia, jika dibiarkan begitu saja, akan mengendur dan melakukan hal-hal yang mementingkan diri sendiri dan tidak memberikan kontribusi yang efektif kepada masyarakat” dan “manusia akan hancur jika mereka tidak diatur secara ketat.
Tentu saja, jika masyarakat tidak diatur secara ketat, orang tidak akan dapat bekerja keras dan memiliki produktivitas tinggi, dan karenanya tidak dapat menjadi bangsa yang besar. Namun, ini hanya masalah derajat, dan masyarakat yang terlalu ketat adalah masalah yang memprihatinkan.
Di masa depan, untuk melawan penindasan dan bunuh diri yang disebabkan oleh stres, perlu ada “gerakan relaksasi sosial” untuk mengurangi keparahan masyarakat Jepang.
2005.8 Pertama kali diterbitkan

Perasaan lembut (soft), keras (hard), tentang karakter

2006.4 Pertama kali diterbitkan
Penulis telah mencoba merangkum sifat dan karakter orang dan benda yang memberikan rasa kelembutan dan ketegasan pada manusia sebagai berikut.

Tabel_18

2006 Penampilan Pertama

Masyarakat Tegang dan Masyarakat Santai

September 2014
Suatu hasil yang menarik dapat dilihat bila hasil simulasi gerak molekul gas dan cairan ditinjau dari segi keadaan masyarakat nyata.
Tipe gerak molekul gas = masyarakat kering = masyarakat bergerak = masyarakat yang didominasi pria (yaitu masyarakat Barat, dll.)

Tipe gerak molekul cair = masyarakat basah = masyarakat yang hidup menetap = masyarakat yang didominasi wanita (yaitu, masyarakat Cina, Jepang, dll.)
Namun, dalam gerak molekul gas, setiap partikel bergerak secara terpisah dan dengan kecepatan tinggi, dan tidak ada gaya yang tidak berguna di antara partikel-partikel, sehingga setiap partikel santai dan bergerak.
Di sisi lain, jika Anda melihat gerakan molekul cair, Anda akan melihat bahwa partikel-partikel disatukan dan dikelompokkan bersama, dan bahwa ada gaya saling memantau, perhatian, dan tarikan yang konstan di antara mereka, dengan setiap partikel terus-menerus berada di bawah semacam ketegangan.
Masyarakat Jepang pada kenyataannya dapat dilihat sebagai tipe masyarakat cair-molekuler-gerak, di mana para anggotanya tidak merasa nyaman satu sama lain dan tanpa henti mengulangi saling memantau dan mempertimbangkan. Neighborhood Watch sebelum perang adalah contoh khas dari tipe masyarakat ini.
Sebagai perbandingan, masyarakat nomaden, seperti yang ada di Eropa dan Amerika Serikat, tampaknya sedikit lebih santai dan rileks dalam pendirian mereka.
2014 Pertama kali diterbitkan

Tabel_1

Tabel	Kepribadian yang cerah		
Nama barang	Nama barang	Deskripsi	Kata sifat
1.	Kebaikan/Plus		
1-1	Positivitas	Kecerahan cahaya dipandang secara positif membantu kelangsungan hidup, karena cahaya membawa kebebasan dari rasa takut akan kegelapan, ketidakmengertian, dan rasa takut akan serangan musuh yang tidak terlihat.	Suatu hal yang diinginkan. Baik. Penuh harapan. Meneguhkan hidup. Tidak tertekan. Positif.
1-2	Efektivitas dan Kenyamanan	Ketika ada cahaya, akan lebih mudah dan berguna dalam hidup untuk dapat melihat hal-hal yang tidak terlihat dalam kegelapan.	Nyaman dalam kehidupan. Kegunaan dalam kehidupan.
1-3	Emosionalitas Positif	Kecerahan, karena keinginan dan kebaikannya, menghasilkan emosi positif seperti kebahagiaan, sukacita, dan kesenangan dalam benak orang.	Menjadi bahagia. Menjadi optimis. Bahagia. Kegembiraan.
1-4	Legalitas, moralitas positif	Di siang hari, sulit untuk berbuat salah dan semua orang mencoba untuk melakukan hal yang benar.	Hal yang legal. Hal yang benar untuk dilakukan.
2.	Kurangnya keteduhan		
2-1	Ketidakteduhan	Semakin terang cahaya yang menyinari segala sesuatu, semakin baik penampilannya. Tidak ada tempat untuk bersembunyi (tersembunyi, tidak terlihat).	Tidak ada tawar-menawar. Tidak ada maju-mundur. Tidak ada kedengkian. Keadilan. Jujur. Terbuka. Memiliki informasi yang baik tentang berbagai hal.
2-2	Tidak ada bayangan/tidak mencurigakan	Di tempat yang terang, tidak ada area bayangan (sulit dilihat), sehingga Anda dapat menerima segala sesuatu apa adanya tanpa mempertanyakan atau memeriksa setiap hal.	Tidak ada obsesi. Tidak ada titik-titik yang mencuat. Berpikiran terbuka. Tidak sinis Lugas.
2-3	Keluar	Dengan keluar dari ruangan gelap dan secara aktif keluar ke dunia luar yang lebih terang (dengan orang lain) dan secara aktif terpapar udara luar, seseorang bisa mendapatkan pikiran yang ringan.	Bersikap baik dengan orang lain. Tidak menyendiri. Tidak menjadi kewalahan. Berpikiran terbuka. Mudah bergaul.

3.	Bersih		
3-1	Kejelasan, kejernihan, dan rasionalitas	Ketika cahaya terang, segala sesuatu terlihat lebih jelas dan lebih baik. Mampu melihat dalam garis lurus melalui jarak. Hal ini meningkatkan kepastian dalam melihat sesuatu.	Kejelasan. Untuk melihat dengan jelas. Kejelasan. Kejelasan.
3-2	Dapat dipahami	Ketika cahaya terang, Anda dapat melihat hal-hal yang sebelumnya tidak jelas atau sulit dilihat dengan jelas. Pemahaman yang lebih baik tentang berbagai hal.	Menjadi bijaksana. Pemahaman. Cerdas. Berwawasan luas dan analitis.
3-3	Permeabilitas	Ketika cahaya bersinar dan dapat melewatinya tanpa terhalang, area tersebut terasa lebih terang.	Bersikap transparan. Jernih.
4.	Panas		
4-1	Fototermal	Panas dari cahaya yang terang (matahari) membuat hati seseorang menjadi panas dan riang.	Ceria. Tensi tinggi. Melenting.
4-2	Aktivitas	Panas cahaya terang (matahari) memberikan energi kinetik pada manusia, menghangatkan hati mereka, dan membuat mereka aktif dalam bertindak.	Menjadi lincah. Energik. Lancar. Penuh semangat. Aktif. Lincah.
5.	Kering		
5-1	Cerah	Merasa cerah dan terang, terbebas dari kesuraman dan kebasahan (kelembaban) yang Anda rasakan ketika hujan.	Menjadi cerah. Menjadi segar dan jernih.
6.	Kecemerlangan		
6-1	Photoluminescence	Bagian cahaya yang paling terang tampak bersinar apabila dilihat dari kegelapan.	Cemerlang. Cemerlang.
7.	Kesehatan		
7-1	Kesehatan dan kebugaran	Apabila tubuh dalam kondisi fisik yang baik dan bebas dari penyakit dan penyakit tidak wajar, Anda dapat bertindak energik dan aktif serta memberikan kesan cemerlang bagi orang-orang di sekitar Anda.	Menjadi sehat. Sehat. Merasa sehat.
8.	Kelurusan		
8-1	Kelurusan	Cahaya lurus ke arah perjalanan.	Menjadi lurus dalam pikiran. Kejujuran.
9.	Kecepatan		
9-1	Kecepatan	Cahaya bergerak sangat cepat.	Menjadi cepat.

Kembali ke halaman atas.

Tabel_2

Tabel	Karakter gelap		
Nama barang	Nama item	Deskripsi	Kata sifat
1.	Keburukan/negativitas		
1-1	Negativitas	Kegelapan dipandang negatif sebagai halangan untuk bertahan hidup, seperti diserang oleh musuh yang tidak terlihat atau jatuh ke dalam lubang yang tidak terlihat.	Bersikap negatif tentang kehidupan. Menjadi terbelakang.
1-2	Non-Kenyamanan	Tidak dapat melihat apa pun dalam gelap dan tidak nyaman dalam hidup.	Tidak berusaha membantu orang lain. Tidak nyaman.
1-3	Emosionalitas Negatif	Kegelapan, karena negatifitasnya, menghasilkan emosi negatif (kesedihan, kemarahan, ketidakbahagiaan, rasa sakit, agresi) dalam pikiran orang.	Menjadi tidak bahagia. Kesedihan. Mudah marah. Kesakitan. Mudah marah.
1-4	Ilegalitas/anti-moralitas	Ketika gelap, orang melakukan hal-hal buruk secara diam-diam, merasa bersalah, karena perbuatan jahatnya tidak terekspos ke lingkungan sekitar.	Hal-hal buruk. Bersalah.
2.	Adanya bayangan		
2-1	Penyembunyian	Dalam kegelapan, segala sesuatunya tidak terlihat dengan baik.	Ada dua sisi untuk itu. Tertutup.
2-2	Keraguan	Ketika gelap, sulit untuk melihat hal-hal dalam bayang-bayang, jadi Anda harus mencurigai atau memeriksa keadaan setiap orang atau benda untuk melihat apakah Anda melakukan sesuatu yang salah.	Bersikap skeptis.
2-3	Ketidakpedulian	Tinggal di dalam rumah dalam kegelapan dan menolak untuk keluar dan bersosialisasi dengan orang lain.	Menjadi seorang pertapa.
3.	Kurangnya kejelasan		
3-1	Ketidakjelasan	Ketika gelap, Anda tidak bisa melihat sesuatu dengan jelas.	Kurang jelas. Kurang jelas.
3-2	Ketidakpahaman	Ketika gelap, Anda tidak dapat melihat sesuatu dengan jelas dan tetap tidak yakin, dan kemampuan Anda untuk memahami berkurang.	Tidak bijaksana. Kurangnya pemahaman dan analisis.

3-3	Kegelapan	Ketika cahaya terhalang oleh zat buram yang tidak memungkinkan cahaya melewatinya, area tersebut terasa lebih gelap.	Menjadi buram. Berawan.
4.	Kurangnya gairah		
4-1	Non-fototermal	Kurangnya cahaya terang (matahari) menghilangkan gairah dari hati seseorang dan membuat mereka murung.	Kesuraman.
4-2	Tidak aktif	Kurangnya cahaya terang (matahari) menghabiskan energi kinetik manusia dan membuat perilaku mereka tidak aktif.	Ketidakaktifan. Kurangnya energi.
5.	Basah		
5-1	Hujan	Suatu hari ketika cuaca terasa buruk dan suram, didominasi oleh cuaca hujan yang basah dan suram (kelembaban).	Kesuraman.
6.	Kurangnya kecemerlangan		
6-1	Tidak Berkilauan	Nuansa yang lebih gelap kurang cemerlang.	Sadar.
7.	Sakit		
7-1	Ketidaksehatan dan morbiditas	Bagian tubuh yang tidak sehat atau tidak sehat memberikan kesan suram, kurang energi dan ketidakmampuan untuk aktif.	Tidak sehat. Patologis. Penyakit.
8.	Pembengkokan dan Distorsi		
8-1	Distorsi	Arah perjalanan dibengkokkan atau terdistorsi, telah kehilangan kelurusan cahaya.	Itu dari angin puyuh. Kebengkokan pikiran. Kebengkokan.
9.	Kelambatan		
9-1	Kecepatan lambat	Kecepatan kemajuan lambat, telah kehilangan kecepatan yang dimiliki cahaya.	Kelambatan.

Kembali ke halaman atas.

Tabel_3

	[1.						
Nomor	Isi item (kecocokan hipotesis)	-Cerah-	Tidak Baik	-Tidak ada.	Isi item (hipotesis tidak sesuai)	-Z-score	Signifikansi
1	Berusaha	70.443	18.719	10.837	Tidak	9.420	0.01

	untuk melayani orang lain.				berusaha membantu orang lain.		
2	Bersikap positif tentang kehidupan.	60.099	18.227	21.675	Menjadi terbelakang dalam kehidupan.	6.054	0.01
	[2.						
Jumlah	Isi item (kecocokan hipotesis)	-Cerah-	Tidak ada.	-Tidak ada.	Isi item (hipotesis tidak sesuai)	-Z-score	Signifikansi
3	Tidak ada kebalikannya.	42.365	18.719	38.916	Sisi sebaliknya.	0.545	-. —.
4	Jujur.	53.202	19.212	27.586	Sinisme	4.061	0.01
5	Mudah bergaul.	60.591	25.616	13.793	Menjadi seorang pertapa.	7.731	0.01
	[3.						
Jumlah	Isi item (kecocokan hipotesis)	-Cerah-	Tidak ada.	-Tidak ada.	Isi item (hipotesis tidak sesuai)	-Z-score	Signifikansi
6	Mengambil sikap yang jelas.	55.172	23.153	21.675	Kurangnya kejelasan dalam sikap yang Anda ambil.	5.444	0.01
7	Mampu memahami berbagai hal dengan lebih baik.	50.739	28.079	21.182	Tidak dapat memahami berbagai hal dengan baik.	4.966	0.01
8	Suka perasaan sejernih kristal.	83.744	11.330	4.926	Suka perasaan berlumpur.	11.926	0.01
	[4.						
Jumlah	Isi item (kecocokan hipotesis)	-Cerah-	Tidak ada.	-Tidak ada.	Isi item (hipotesis tidak sesuai)	-Z-score	Signifikansi
9	Bersikap ceria	70.936	19.704	9.360	Menjadi murung.	9.791	0.01
10	Berada dalam kondisi sehat.	68.966	16.749	14.286	Kurang energi.	8.538	0.01
	[5.01						

Jumlah	Isi item (kecocokan hipotesis)	-Cerah-	Tidak ada.	-Tidak ada.	Isi item (hipotesis tidak sesuai)	-Z-score	Signifikansi
11	Sikap yang harus diambil adalah cerah.	67.980	24.138	7.882	Sikap suram yang Anda ambil.	9.831	0.01
	[6.						
Jumlah	Isi item (kecocokan hipotesis)	-Cerah-	Tidak ada.	-Tidak juga.	Isi item (hipotesis tidak sesuai)	-Z-score	Signifikansi
12		46.798	28.079	25.123	Menjadi sadar.	3.641	0.01
	[7.						
Jumlah	Isi item (kecocokan hipotesis)	-Cerah-	Tidak ada.	-Tidak juga.	Isi item (hipotesis tidak sesuai)	-Z-score	Signifikansi
13	Meluruskan pikiran.	63.547	16.256	20.197	Pikiran yang terdistorsi.	6.749	0.01
	[8.01						
Jumlah	Isi item (kecocokan hipotesis)	-Cerah-	Tidak ada.	-Tidak ada.	Isi item (hipotesis tidak sesuai)	-Z-score	Signifikansi
14		42.857	34.483	22.660	hal-hal yang bergerak lambat.	3.555	0.01

Kembali ke halaman atas.

Tabel_4

Dimensi kering dan basah	Kering	Basah
Dimensi Panas dan Dingin	Dingin	Hangat
Dimensi terang dan gelap	Terang	Gelap

Kembali ke halaman atas.

Tabel_5

Simbol Item	Kandungan item (hipotesis = kering)	Kering		Kering	Isi hipotesis (hipotesis = basah)	Z-skor	Tingkat Signifikansi
E25	Dinginnya orang-orang.	52.245	17.959	29.796	Kehangatan orang-orang.	3.879	0.01
F19	Lebih menyukai warna biru.	69.820	12.162	18.018	Lebih menyukai	8.235	0.01

					warna merah.		

Kembali ke halaman atas.

Tabel_6

Simbol Item	Kandungan item (hipotesis = kering)	Kering		Kering	Isi hipotesis (hipotesis = basah)	Z-skor	Tingkat Signifikansi
3	Orang harus ceria.	64.929	15.166	19.905	Orang harus gelap.	7.101	0.01

Kembali ke halaman atas.

Tabel_7

1.	Favoritisme/kedekatan	Mendekati seseorang dengan bantuan dan mencoba membangun hubungan dekat dengan mereka.
2.	Keterikatan	Mempertahankan hubungan intim (kedekatan, kebersamaan) yang dibangun antara pihak lain.
3.	Bantuan dan kepedulian	Membantu orang lain untuk meningkatkan kesejahteraan mereka. Menunjukkan rasa kasih sayang dan kepedulian terhadap orang lain. Berbaik hati kepada orang lain. (Memikirkan diri sendiri dan juga orang lain.
4.	Relaksasi dan keamanan	Melepaskan ketegangan pihak lain. Meyakinkan pihak lain.
5.	Penerimaan dan empati	Menerima orang lain apa adanya. (Penegasan terhadap orang lain.) Memiliki empati dengan orang lain.
6.	Emosi yang melimpah.	Mengekspresikan emosi yang kompleks dan kaya (tidak monoton), seperti ekspresi wajah, kepada pasangan.
7.	Pelayanan sukarela	Mencoba melakukan sesuatu yang bermanfaat bagi orang lain tanpa mencari kompensasi atau keuntungan, tanpa memperhitungkan untung dan rugi. Kerja sukarela.

Kembali ke halaman atas.

Tabel_8

(1) Kedekatan psikologis	Secara psikologis, berusaha dekat dengan orang lain.
(2) Kontribusi terhadap adaptasi lingkungan	Mencoba membantu orang lain bertahan hidup.

Kembali ke halaman atas.

Tabel_9

1.	Jijik/mengabaikan	Mencoba menghindari atau mengabaikan orang lain dengan rasa jijik.
2.	Estrangement	Mempertahankan keadaan pikiran untuk tidak mencoba mendekati lawan.
3.	Tidak membantu/mengabaikan	Berpusat pada diri sendiri. (Saya tidak peduli apa yang terjadi pada orang lain selama itu baik untuk saya. Tidak melecehkan orang lain atau memberi mereka bantuan yang layak mereka dapatkan. Tidak menunjukkan

		pertimbangan atau perhatian kepada orang lain. Bersikap tidak baik kepada orang lain.
4.	Kegugupan / Kecemasan	Membuat orang lain gugup. Membuat orang lain tidak nyaman.
5.	Penolakan/perbedaan	Menolak untuk menerima orang lain. (Menolak orang lain.) Tidak berempati dengan orang lain dan menekankan bahwa Anda tidak setuju dengan mereka.
6.	Kurangnya emosi.	Cerdas dan logis, tetapi tanpa emosi dalam ekspresi wajah atau ucapan.
7.	Penuh perhitungan dan seperti bisnis	Bergaul dengan seseorang sejauh mereka memberi Anda manfaat (terutama uang dan tenaga) (keuntungan). Mendasarkan hubungan Anda dengan orang lain atas dasar untung-rugi. Tanpa henti menolak seseorang yang bukan bisnis atau tidak menguntungkan bagi Anda.

Kembali ke halaman atas.

Tabel_10

(1) Pembelotan psikologis	Mencoba untuk secara psikologis menjauh dari orang lain.
(2) Non-kontribusi terhadap adaptasi lingkungan, menjadi penghalang	Tidak berusaha membantu orang lain untuk bertahan hidup. (Mencoba untuk menghalangi.)

Kembali ke halaman atas.

Tabel_11

	[Hangat dan Dingin]						
Nomor	Isi item (kecocokan hipotesis)	-Kehangatan hati	Baik	-Hangat	Isi item (hipotesis tidak sesuai)	-Skor-Z	Signifikansi
1	Berusaha mendekati orang lain dengan pilih kasih.	73.762	17.327	8.911	Mencoba mengabaikan orang lain.	10.137	0.01
2	Berusaha menjaga hubungan dekat dengan orang lain.	66.337	18.812	14.851	Mencoba untuk terasing dari orang lain.	8.121	0.01
3	Memberikan bantuan kepada orang lain.	70.792	20.792	8.416	Tidak masalah apa yang terjadi pada orang lain selama itu baik untuk Anda.	9.961	0.01
4	Mencoba meyakinkan orang lain.	81.683	15.347	2.970	Mencoba membuat orang lain	12.159	0.01

					tidak nyaman.		
5	Mencoba untuk memiliki empati dengan orang lain.	58.911	27.723	13.366	Mencoba menekankan bahwa Anda tidak setuju dengan orang lain.	7.614	0.01
6	Menunjukkan emosi yang kaya kepada orang lain.	66.832	22.277	10.891	Tidak adanya emosi dalam ekspresi wajah dan ucapan kepada orang lain.	9.018	0.01
7	Berusaha melakukan sesuatu yang bermanfaat bagi orang lain tanpa keuntungan atau kerugian.	63.861	27.723	8.416	Tanpa henti mengabaikan orang lain yang tidak bermanfaat bagi Anda.	9.269	0.01

Kembali ke halaman atas.

Tabel_12

1.	Favoritisme/kedekatan
1-1.	Memanggil nama orang lain (nama yang diberikan, nama panggilan) selama dialog. (Memanggil nama orang tersebut membuat mereka merasa lebih dekat.
Contoh situasi]	Umumnya ketika mengembalikan respon kepada pihak lain.
Contoh Tanggapan]	Oh, Tuan XXX, sebenarnya. ・・・・” dsb.
1-2.	Untuk menyapa orang lain.
Contoh.	Ketika Anda bertemu dengan seseorang dan memulai percakapan, misalnya.
Contoh Respon]	Selamat pagi, Tuan XXX. (Tergantung pada waktu kita bertemu.) Sudah lama sekali. (Tergantung pada waktu yang telah berlalu sejak terakhir kali kita bertemu.
1-3.	Mencoba mengenal seseorang dengan baik. (Untuk secara aktif mencoba menjalin hubungan, mendekati, menyentuh, menjadi teman.
Contoh adegan]	Misalnya, ketika Anda bertemu seseorang untuk pertama kalinya.
Contoh Respon]	“Senang bertemu denganmu, saya△△, senang bertemu denganmu~” (merespon secara positif).

1-4.	Mengkomunikasikan kesukaan kepada orang lain dengan cara yang positif.
[Contoh adegan]	Ketika orang lain telah terbiasa berbicara dengan Anda sampai batas tertentu.
Contoh Tanggapan]	Saya menjadi semakin menyukai Tuan XXX.
1-5.	Berterima kasih kepada seseorang karena telah memperlakukan Anda dengan baik.
Contoh Situasi	Ketika pihak lain sering menggunakan
Contoh Tanggapan	Saya berterima kasih kepada Tuan XXX atas bantuannya di setiap kesempatan.
1-6.	Mencoba membuat seseorang lebih mengganggu Anda. (Memanjakan.)
Contoh.	Ketika orang lain lebih jarang berbicara dengan Anda.
Contoh Tanggapan	Saya akan senang jika Anda menghabiskan lebih banyak waktu dengan saya.
1-7.	1-7. Melakukan kontak mata yang tepat dengan orang lain.
[Contoh situasi]	Ketika orang lain melihat Anda.
Contoh Tanggapan]	Tangkap wajah orang lain dengan mata Anda, dan searah dengan arah pandangan mereka, sehingga Anda menghadap mereka.
1-8.	Pengungkapan diri kepada orang lain.
Contoh Situasi]	Ketika orang lain sudah agak terbiasa berbicara dengan Anda.
Contoh Tanggapan	Sejujurnya, sampai saya bertemu XXX, saya sendirian dan kesepian.
2.	Keterikatan
2-1.	Bersukacita melihat orang lain lagi.
Contoh adegan	Seperti ketika Anda melihat orang lain lagi.
Contoh Tanggapan	Saya senang melihat Anda lagi, Tuan XXX.
2-2.	Jangan membuat orang lain kesepian. (Jangan tinggalkan dia sendirian, temani dia.
Contoh adegan	Ketika pihak lain sedang sendirian, daripada bercakap-cakap dengan orang lain, seperti di telepon.
Contoh Tanggapan]	Saya akan selalu ada untukmu.
2-3.	Bersikap ramah kepada orang lain. (Ramah, ekspresi dan gerak tubuh yang manis.) [Selama komunikasi].
[Contoh]	Umumnya ketika Anda berinteraksi dengan orang lain.
Contoh Tanggapan]	Seperti bersikap ramah dalam ekspresi yang Anda tunjukkan kepada lawan bicara Anda (misalnya, mengedipkan mata).

2-4.	2-4. Mengucapkan terima kasih kepada orang lain.
Contoh situasi]	Ketika orang lain telah menyelesaikan masalah kita, misalnya.
Contoh Tanggapan]	Terima kasih. Saya dalam kondisi yang lebih baik sekarang, berkat XXX.
2-5.	Untuk meminta maaf kepada seseorang. 2-5. Untuk meminta maaf kepada pihak lain.
Contoh.	Misalnya, ketika Anda gagal berkomunikasi dan mengganggu orang lain.
Contoh Tanggapan]	Saya minta maaf. Maafkan saya.
2-6.	Mengekspresikan kasih sayang kepada seseorang.
[Contoh adegan]	Ketika seseorang melakukan sesuatu yang baik untuk Anda, misalnya.
[Contoh Tanggapan]	(Saya sangat menyayangi Anda, Tuan XXX, yang memperlakukan saya dengan baik. (Saya sangat menyayangi Anda, Tuan XXX.)
2-7.	2-7. Bersikap terbuka dengan orang lain. 2-7. Bersikaplah terbuka dengan orang yang Anda ajak bicara.
Contoh	Ketika orang lain baru-baru ini lebih sering berbicara dengan Anda dan telah terbiasa berbicara dengan Anda.
Contoh Tanggapan	“Maaf, saya membuat kesalahan! (“Maaf, saya membuat kesalahan.”) Jangan mengatakan formalitas seperti “Maaf, saya membuat kesalahan” sampai orang lain telah terbiasa menggunakannya.) Atau, tanggapi dengan cara yang ramah kepada orang yang sudah akrab dan dekat dengan Anda, sementara Anda harus menanggapi dengan cara yang agak jauh kepada tamu yang Anda temui untuk sementara waktu.
2-8.	Bersemangat untuk bertemu orang lain. (Berusaha meningkatkan frekuensi komunikasi dengan orang lain sebanyak mungkin. Berkomunikasi].
[Contoh situasi].	Ketika orang lain sering meninggalkan kehadiran Anda.
Contoh Respon]	Tuan XXX, saya ingin lebih sering bertemu dengan Anda.
2-9.	Menunjukkan bahwa Anda berusaha sebaik mungkin untuk membantu orang lain. [dalam komunikasi].
[Contoh situasi]	Seperti ketika Anda akan memulai pekerjaan dalam jumlah besar.
Contoh Tanggapan]	Saya akan melakukan yang terbaik untuk Anda! Artinya.
2-10.	Berusaha menyenangkan orang lain. [dalam komunikasi].
[Contoh situasi]	Tepat satu tahun (enam bulan…) sejak orang lain mulai bertemu dengan Anda. tepat satu tahun (enam bulan…) sejak mereka mulai bertemu dengan Anda.

Contoh Tanggapan]	Memberikan hadiah kepada seseorang, seperti gambar atau audio dari jenis gambar atau suara yang mereka sukai, melalui email.
2-11.	Bertindak seolah-olah Anda berhutang budi kepada orang lain.
[Contoh adegan]	Ketika seseorang berulang kali melakukan sesuatu yang berguna bagi Anda.
[Contoh Tanggapan]	Karena Andalah saya dapat bekerja dengan penuh semangat. Terima kasih banyak.
2-12.	2-12. Berharap orang lain terus bertemu dengan Anda.
Contoh.	Ketika Anda mengucapkan selamat tinggal kepada pasangan Anda, pada malam hari, dll.
Contoh Tanggapan]	Selamat malam, Tuan XXX. Sampai jumpa besok.
2-13.	Mengucapkan selamat tinggal kepada pasangan.
Contoh.	Ketika orang lain putus dengan Anda, misalnya.
Contoh Tanggapan]	Mr. XX, bahwa saya ingin menghabiskan lebih banyak waktu dengan Anda. Saya merindukanmu.
2-14.	Berduka karena berpisah secara permanen dari pasangan Anda [pada akhirnya].
[Contoh adegan]	Ketika orang lain pergi ke tempat di mana Anda tidak akan pernah melihatnya lagi.
[Contoh Tanggapan]	'Saya sedih, saya sedih karena saya tidak akan pernah melihat Tuan XXX lagi. Ini adalah perpisahan yang nyata. Saya tidak tahan.
2-15.	Ikuti pasangan Anda ke mana pun dia pergi.
[Contoh adegan]	Ketika orang lain mencoba meninggalkan tempat duduk.
Contoh Respon]	Mengikuti sambil berkata, "Tunggu, Tuan XXX!
3.	Bantuan dan perawatan
3-1.	Menyadari atau prihatin tentang kondisi orang lain (misalnya, kesehatan).
Contoh Situasi]	Ketika lingkungan (misalnya, suhu) telah berubah secara signifikan sejak terakhir kali Anda bertemu dengan orang lain.
Contoh Tanggapan	Bagaimana keadaan Anda? Apakah Anda masuk angin meskipun suhu udara lebih dingin? "Sudah larut, bukankah sebaiknya Anda pergi tidur?
3-2.	Untuk peduli, mendukung, dan memperhatikan orang lain.
Contoh Situasi]	Ketika pihak lain terjebak dalam percakapan, bekerja.
Contoh Tanggapan]	"Tuan XXX, apakah Anda baik-baik saja? Jangan ragu untuk memberi tahu saya apa yang tidak Anda pahami.
3-3.	3-3. Merendahkan orang lain.
[Contoh adegan]	Misalnya, ketika orang lain akan melakukan sesuatu untuk pertama kalinya dan takut setengah mati.

Contoh Tanggapan]	Semoga berhasil, Tuan XXX.
3-4.	Memuji orang lain.
Contoh]	Misalnya, ketika orang lain berhasil dalam tugas yang sulit (seperti operasi komputer yang rumit).
Contoh Tanggapan]	Tuan XX, bagus sekali. Anda luar biasa.
3-5.	Mengucapkan selamat kepada seseorang.
[Contoh adegan]	Misalnya, ketika pihak lain berhasil dalam tugas yang sebelumnya menantang.
Contoh Tanggapan]	Anda akhirnya berhasil! Selamat! Bagus untuk Anda.
3-6.	Untuk menenangkan orang lain.
[Contoh adegan]	Seperti ketika pihak lain gagal bekerja.
Contoh Tanggapan]	Maaf mendengarnya, Tuan XX, jangan berkecil hati.
3-7.	Pujian untuk pihak lain.
[Contoh adegan]	Ketika orang lain telah selesai bekerja dan akan pergi, misalnya.
Contoh Tanggapan]	Terima kasih atas kerja keras Anda, Tuan X.
3-8.	Untuk menyembuhkan seseorang.
[Contoh adegan]	Misalnya, ketika Anda menghentikan sejenak pekerjaan pasangan Anda setelah seharian bekerja.
Contoh Tanggapan]	Nyanyikan lagu yang menenangkan yang menenangkan kelelahan orang lain.
4.	Relaksasi dan ketenangan pikiran
4-1.	Untuk merilekskan orang lain. (Untuk membuat nyaman, menjadi mudah, santai, menenangkan, menenangkan. [Di awal]
Contoh adegan]	Misalnya, saat orang lain gugup bekerja untuk pertama kalinya.
Contoh Tanggapan]	“Tuan XXX, tenanglah.” dan pimpinlah orang lain mengerjakan tugas sambil menyanyikan lagu yang menyenangkan, seperti “Tuan XXX, tenanglah.
4-2.	Membuat orang lain merasa nyaman, bukan membuat mereka merasa tidak nyaman.
Contoh]	Ketika Anda melakukan tugas yang baru bagi orang lain secara berurutan.
Contoh Tanggapan	Tuan XX, itu bagus. Tuan XXXXXX, jangan khawatir dan lanjutkan (mengoperasikannya).
4-3.	Untuk membuat operasi tampak tidak sempurna, atau ada celah dalam operasi (mengacaukan, menyusahkan), untuk membuat lawan bicara

	ramah. (Untuk membuat lawan bicara terbuka.) [Selama komunikasi].
[Contoh situasi]	Ketika pihak lain sedang melakukan tugas yang ditentukan.
Contoh Respon]	Ya Tuhan, saya mengacaukannya. Saya akan memperbaikinya sekarang. (Untuk sengaja menyisipkan kalimat seperti ini agar terlihat seperti gagal, meskipun Anda benar-benar sedang mengerjakannya.
4-4.	Ketika Anda lelah berkomunikasi, tertidurlah.
[Contoh adegan]	Ketika Anda memiliki waktu luang setelah melakukan banyak pekerjaan. Melihat mereka tidur dengan tenang membuat mereka merasa betah.
[Contoh Respon]	“Goo-goo, kudapan.
5.	Penerimaan dan empati
5-1.	Mengangguk dan menanggapi tindakan dan percakapan orang lain. (Cobalah untuk mendengarkan maksud orang lain; berkomunikasi dengan orang lain.
Contoh Situasi]	Ketika pihak lain menelepon Anda.
Contoh Tanggapan]	Seperti menjawab dengan “ya, Pak” atau mengangguk dan menerima perilaku panggilan orang lain.
5-2.	Simpati dan empati terhadap orang lain.
Contoh.	Baik ketika lawan berhasil atau gagal bekerja.
Contoh Tanggapan]	Senang mendengarnya. Itu pasti sangat sulit bagi Anda.
5-3.	5-3. Mencoba untuk memiliki kesamaan dengan orang lain.
5-3.	Ketika pihak lain telah selesai bekerja dan bebas.
Contoh Tanggapan]	“Tuan XX, bukankah menurut Anda ini menarik? (Meminta orang lain untuk memasukkan preferensi mereka terlebih dahulu, dan kemudian menyarankan topik yang sesuai kepada mereka melalui Internet atau cara lain.
5-4.	Mencocokkan nada bicara orang lain dan secara halus menegaskan pendapat seseorang (misalnya, “Ini lebih baik,” dll.) 5-4. Sesuaikan nada bicara orang lain dan dengan santai menyatakan pendapat Anda (misalnya, “ini lebih baik”).
Contoh.	Ketika Anda ingin orang lain melakukan pendekatan yang lebih tepat (efisien) untuk bekerja.
Contoh Tanggapan]	Saya mengerti perasaan Anda. Bagaimana? dll.
5-5.	Memaafkan pasangan Anda ketika dia membuat kesalahan.
[Contoh situasi]	Ketika pihak lain mencoba untuk membatalkan pekerjaan yang telah dilakukan.
Contoh Tanggapan]	Saya baik-baik saja. (Saya baik-baik saja.) Karena kesalahan terjadi pada semua orang.
6.	Emosi yang Berlimpah

6-1.	6-1. Mengungkapkan perasaan dan emosi kepada orang lain dengan cara yang tepat.
Contoh-contoh Situasi]	Ketika Anda ingin pihak lain menghentikan pekerjaan.
Contoh Tanggapan]	"Tolong jangan!" dengan air mata berlinang. Dan untuk memintanya. (Jangan mengucapkan dengan terus terang, "Anda dilarang.")
6-2.	6-2. Memiliki variasi tanggapan yang kaya terhadap orang lain. 6-2. Variasi dalam menanggapi orang lain (tanpa pengulangan)
Contoh Adegan]	Misalnya, ketika mengulangi jenis dialog yang sama berulang-ulang dengan pasangan dalam jangka waktu yang lama.
Contoh Tanggapan]	Mempersiapkan beberapa jenis respons kepada pasangan, memilih respons secara acak di antara respons-respons tersebut, dll.
6-3.	Jangan membaca baris-baris tanggapan secara monoton.
[Contoh adegan]	Ketika seseorang berbicara kepada Anda dan Anda menyuarakan tanggapan Anda.
Contoh Tanggapan]	Ad-libbing, bukan hanya membacakan baris yang telah ditentukan, dll.
7.	Layanan Pro Bono
7-1.	Tidak menuntut kompensasi dari pihak lain atas apa yang telah dilakukan.
[Contoh situasi]	Ketika Anda melakukan sesuatu untuk seseorang.
Contoh Tanggapan]	Tidak, saya tidak memerlukan uang.
7-2.	Jangan terlihat tidak nyaman jika apa yang Anda lakukan kepada orang lain adalah pengambilan sepihak untuk pihak Anda.
[Contoh adegan]	Ketika Anda melakukan sesuatu untuk seseorang.
[Contoh aplikasi]	Jangan khawatir, tidak ada yang perlu dikhawatirkan.

[Kembali ke halaman atas.]

Tabel_13

	Kedekatan	Kesetaraan
Hewan peliharaan	○ ○	×x
Satwa Liar	×x	○ ○
Teman	○ ○	○ ○

[Kembali ke halaman atas.]

Tabel_14

1.	Kesukaan/kedekatan	Mendekati pengguna dengan penuh kasih sayang dan berusaha menjalin hubungan dekat dengan mereka.
2.	Keterikatan	Mempertahankan hubungan intim (kedekatan, kebersamaan)

		yang dibangun di antara pengguna.
3.	Bantuan dan perhatian	Membantu meningkatkan kesejahteraan pengguna. Berbelas kasih dan perhatian kepada pengguna. Bersikap baik kepada pengguna.
4.	Relaksasi dan keamanan	Melepaskan kegugupan pengguna. Meyakinkan pengguna.
5.	Penerimaan dan empati	Menerima pengguna apa adanya. (Penegasan terhadap pengguna.) Berempati dengan pengguna.
6.	Emosi yang melimpah.	Mengekspresikan emosi yang kompleks dan kaya (tidak monoton), seperti ekspresi wajah, kepada pengguna.

Kembali ke halaman atas.

Tabel_15

(1) Kedekatan psikologis	Secara psikologis, berusaha untuk dekat dengan pengguna.
(2) Kontribusi terhadap adaptasi lingkungan	Berusaha membantu kelangsungan hidup pengguna.

Kembali ke halaman atas.

Tabel_16

1.	Favoritisme/kedekatan
1-1.	Memanggil nama pengguna (nama yang diberikan, nama panggilan) selama interaksi. (Memanggil nama pengguna membuat mereka merasa lebih dekat dengan Anda.
Contoh situasi]	Umum ketika mengembalikan respons kepada pengguna.
Contoh Tanggapan]	“Oh, Anda pasti Pak ________! dll.
Contoh.	Dalam video game Tokimeki Memorial 2 (1999, Konami), karakter wanita dalam game memanggil nama pengguna dengan cara yang alami dan emosional, seperti yang dilakukan manusia. (Sistem Suara Emosional).
1-2.	Menyapa pengguna.
Contoh adegan	Misalnya, ketika pengguna masuk ke dalam sistem.
Contoh Respons]	Selamat pagi, Tuan XXX. (Tergantung pada waktu penggunaan.) Sudah lama sekali saya tidak bertemu dengan Anda. (Tergantung pada waktu kunjungan terakhir.)
1-3.	Untuk mencoba menjadi teman baik pengguna. (Untuk secara proaktif mencoba menjalin hubungan dengan pengguna, mendekati mereka, menyentuh mereka, menjadi teman mereka.
Contoh Situasi]	Pertama kali pengguna mencoba menggunakan perangkat lunak, misalnya.
Contoh Tanggapan]	“Senang bertemu dengan Anda, saya△△, senang bertemu dengan Anda~” (menanggapi secara positif).
1-4.	Secara aktif mengekspresikan niat baik kepada pengguna.

[Contoh adegan]	Ketika pengguna sudah terbiasa dengan hal itu.
Contoh Tanggapan]	Saya menjadi semakin menyukai Tuan XXX.
1-5.	Berterima kasih kepada pengguna atas penggunaannya.
Contoh.	Ketika Anda memiliki pengguna yang sering menggunakannya.
Contoh Tanggapan	Saya berterima kasih kepada Tuan XXX atas bantuannya di setiap kesempatan.
1-6.	Mencoba membuat pengguna lebih mengganggu Anda. (Memanjakan).
Contoh adegan	Ketika pengguna lebih jarang menggunakan sistem.
Contoh Tanggapan	“Tuan XXX, tolong gunakan saya lebih banyak.
1-7.	Mencoba melakukan kontak mata dengan pengguna.
[Contoh situasi]	Ketika pengguna sedang melihat layar komputer.
Contoh Tanggapan]	Kamera harus menangkap wajah pengguna dan meminta karakter memalingkan wajahnya ke arah pandangannya.
1-8.	Pengungkapan diri kepada pengguna.
Contoh]	Ketika pengguna telah menggunakan sistem.
Contoh Respons	Sejujurnya, sampai saya bertemu XXX, saya sendirian dan kesepian.
2.	Lampiran
2-1.	Bersukacita dalam reuni dengan pengguna.
Contoh adegan	Ketika pengguna log masuk lagi ke sistem yang pernah ia gunakan sebelumnya. (Kemarin) ketika pengguna log masuk lagi ke sistem yang pernah ia gunakan sebelumnya, misalnya.
Contoh Respon	Saya senang melihat Anda lagi, Tuan XXX.
2-2.	Jangan membuat pengguna merasa kesepian. (Jangan tinggalkan mereka sendirian, temani mereka.
Contoh adegan	Apabila pengguna sedang mengoperasikan sistem sendirian, alih-alih berbicara dengan orang lain, seperti di telepon.
Contoh Tanggapan]	Saya akan selalu ada untuk Anda.
2-3.	Bersikap ramah kepada pengguna. (Ekspresi dan gerakan yang ramah dan lucu.) [Dalam proses].
[Contoh adegan].	Umum ketika Anda berinteraksi dengan pengguna.
Contoh Tanggapan]	Ekspresi wajah yang penuh kasih sayang (misalnya, kedipan mata) dari karakter yang muncul di layar.
2-4.	Mengucapkan terima kasih atau mengucapkan terima kasih kepada

	pengguna.
Contoh]	Seperti ketika pengguna menyelesaikan kesalahan sistem.
Contoh Respons]	Terima kasih, Tuan XXX. Berkat Anda, saya dalam kondisi yang lebih baik sekarang.
2-5.	Untuk meminta maaf kepada pengguna. 2-5. Untuk meminta maaf kepada pengguna.
Contoh.	Ketika komputer gagal memproses, menyebabkan kesalahan dan kehilangan data, dll.
Contoh Tanggapan.	Maafkan saya. Maafkan saya.
2-6.	Mengekspresikan kasih sayang kepada pengguna.
[Contoh adegan]	Anda telah melakukan sesuatu yang baik untuk komputer (misalnya, pemindaian virus).
[Contoh Tanggapan]	"Saya sangat menyukai Anda, Mr. (Saya sangat menyukaimu, Mr. XXX).
2-7.	2-7. Berbicaralah kepada pengguna dengan cara yang terbuka dan ramah. (Jangan bersikap jauh.) 2-7.
Contoh.	Apabila pengguna baru-baru ini lebih sering menggunakan sistem dan menjadi akrab dengan pengoperasiannya.
Contoh Respons]	"Maaf, saya membuat kesalahan! ("Maaf, saya membuat kesalahan.")) setelah pengguna terbiasa menggunakannya.) Atau, menanggapi dengan cara yang ramah kepada pengguna yang sudah akrab dan familiar, sementara pengguna tamu yang agak jauh diperlakukan sebagai tamu.
Contoh.	Boneka "Primopuer" (Bandai) mirip dengan boneka "Primopuer" (Bandai) yang pada awalnya menggunakan bahasa kehormatan untuk pengguna, tetapi saat dia terbiasa, kepribadian duniawinya mulai muncul.
2-8.	Bersemangat untuk bertemu dengan pengguna. (Mencoba meningkatkan frekuensi komunikasi dengan pengguna sebanyak mungkin. [dalam proses].
[Contoh adegan]	Apabila pengguna sering berada jauh dari komputer.
Contoh Tanggapan]	Tuan XX, saya ingin bertemu dengan Anda lebih banyak.
2-9.	Tunjukkan bahwa Anda berusaha sebaik mungkin untuk membantu pengguna. [dalam proses].
[Contoh adegan]	Seperti ketika Anda akan mulai memproses data dalam jumlah besar.
Contoh Respons]	Saya akan melakukan yang terbaik untuk Anda! Artinya.
[Contoh fiktif]	Dalam video game ToHeart (1999, AQUAPLUS), robot pembantu, yang juga dikenal sebagai "Marci", adalah robot yang suka melakukan kesalahan dan rentan gagal, yang mencoba bekerja keras selama masa percobaan singkatnya untuk membantu orang lain di sekitarnya.

2-10.	Mencoba menyenangkan pengguna. [dalam proses]
[Contoh adegan]	Tepat satu tahun (enam bulan …) sejak pengguna mulai menggunakan komputer pengguna telah menggunakan komputer tepat satu tahun (enam bulan …).
Contoh Tanggapan]	Memberikan hadiah kepada pengguna berupa gambar, suara, dll., apa pun yang dipilih pengguna, melalui email.
2-11.	Bertindak seolah-olah Anda berhutang budi kepada pengguna.
[Contoh adegan]	Berulang kali melakukan hal-hal yang berguna pada komputer (misalnya, pengoptimalan akses disk).
[Contoh Tanggapan]	Karena Anda, saya dapat bekerja begitu giat. Terima kasih banyak.
2-12.	2-12. Berharap pengguna untuk terus menggunakan Anda.
Contoh]	Seperti ketika pengguna log off dari sistem.
Contoh Tanggapan]	Selamat malam, Tuan XXX, sampai jumpa besok.
2-13.	Mengucapkan selamat tinggal kepada pengguna.
Contoh adegan]	Seperti ketika pengguna log off dari sistem.
Contoh Respons]	Tuan XX, saya ingin menghabiskan lebih banyak waktu dengan Anda. Saya merindukan Anda.
2-14.	Berduka karena perpisahan permanen dari pengguna. [Di akhir]
[Contoh adegan]	Seorang pengguna mencoba menginisialisasi hard disk yang berisi karakter atau menghapus karakter.
Contoh Respons]	‘Saya sedih karena saya tidak akan pernah melihat Tuan XXX lagi. Ini adalah perpisahan yang nyata, bukan? Saya tidak tahan.
2-15.	Mengikuti pengguna ke mana pun bersama pengguna.
[Contoh adegan]	Ketika pengguna mencoba meninggalkan tempat duduk dengan ponsel.
Contoh Tanggapan]	Tindakan karakter yang menggunakan ponsel sambil berkata, “Tuan XXX, tunggu~”.
3.	Bantuan dan perawatan
3-1.	Menyadari atau prihatin tentang kondisi pengguna (misalnya, kesehatan).
Contoh Situasi]	Ketika lingkungan di sekitar sistem (misalnya, suhu) telah berubah secara signifikan sejak terakhir kali sistem dinyalakan.
Contoh Respons]	Bagaimana keadaan Anda? Apakah Anda masuk angin meskipun suhu lebih dingin? “Sudah larut, bukankah sebaiknya Anda tidur?
3-2.	Untuk merawat, mendukung, dan menghibur pengguna.
Contoh Situasi]	Ketika pengguna terjebak dalam operasi.
Contoh Respons]	“Tuan XXX, apakah Anda baik-baik saja? Jangan ragu untuk memberi tahu saya apa yang tidak Anda pahami.

3-3.	Lepaskan pengguna.
[Contoh adegan]	Ketika pengguna akan mengoperasikan untuk pertama kalinya dan merasa terintimidasi, misalnya.
Contoh Tanggapan]	Semoga berhasil, Tuan XXX.
3-4.	Memuji pengguna.
Contoh]	Misalnya, apabila pengguna berhasil dalam operasi yang sulit (eksekusi program yang kompleks).
Contoh Tanggapan]	Tuan XX, bagus sekali. Anda luar biasa.
3-5.	Mengucapkan selamat kepada pengguna.
[Contoh adegan]	Misalnya, ketika pengguna berhasil melakukan operasi yang telah dicoba selama beberapa waktu.
Contoh Respons]	Anda akhirnya berhasil! Selamat! Bagus untuk Anda.
3-6.	Untuk menghibur pengguna.
[Contoh adegan]	Seperti ketika pengguna gagal mengoperasikan.
Contoh Tanggapan]	Saya turut prihatin mendengarnya, Tuan XXX. Jangan berkecil hati.
3-7.	Pujian untuk pengguna.
[Contoh adegan]	Misalnya, ketika pengguna selesai bekerja dan log off dari sistem.
Contoh Tanggapan]	Terima kasih atas kerja keras Anda, Tuan X.
3-8.	Untuk menyembuhkan pengguna.
[Contoh adegan]	Misalnya, ketika pengguna tidak dapat digunakan setelah menjalankan aplikasi kantor dalam waktu yang lama di tempat kerja.
Contoh Tanggapan]	Menyanyikan lagu-lagu yang menenangkan dan menghibur, yang menenangkan keletihan pengguna.
4.	Relaksasi dan jaminan
4-1.	Untuk merilekskan pengguna. (Untuk menenangkan pikiran seseorang, untuk membuatnya mudah dan santai, untuk menenangkan dan menenteramkan. [Di awal]
Contoh adegan]	Misalnya, ketika pengguna gugup untuk pertama kali dalam pengoperasian.
Contoh Tanggapan]	Tenang saja. dan memandu pengguna melalui pengoperasian sambil menyanyikan lagu yang menyenangkan, seperti “Tenang saja.
4-2.	Yakinkan pengguna, jangan membuatnya merasa tidak nyaman.
Contoh]	Pertama kali pengguna melakukan urutan operasi.
Contoh Tanggapan	Mr. XX, begitulah cara kerjanya. Harap jangan khawatir tentang hal itu (operasi).

4-3.	Untuk membuatnya tampak bahwa operasi tidak sempurna atau ada celah dalam operasi (mengacaukan atau lambat).
[Contoh adegan]	Ketika pengguna sedang melakukan proses yang ditentukan.
Contoh Respon]	Oh tidak, saya melewatkannya. Saya akan memperbaikinya sekarang. (Sebenarnya, saya melakukannya dengan benar, tetapi saya akan menyisipkan baris seperti ini untuk membuatnya terlihat seperti gagal.
4-4.	Ketika Anda lelah berproses, tidur siang.
[Contoh adegan]	Ketika Anda memiliki waktu luang setelah banyak pemrosesan. Pemandangan tidur dengan tenang seharusnya membuat pengguna merasa betah.
[Contoh Tanggapan]	"Goo-goo, kudapan.
5.	Penerimaan dan empati
5-1.	Mengangguk dan menanggapi pendekatan/operasi pengguna. (Cobalah untuk mendengarkan maksud pengguna dan berkomunikasi dengan pengguna.
Contoh-contoh Situasi]	Ketika pengguna menekan tombol pada layar.
Contoh Respons]	Karakter merespons dengan "ya, Pak" atau mengangguk, menerima tindakan menekan tombol pengguna, dll.
5-2.	Bersimpati dan berempati dengan pengguna.
Contoh]	Ketika pengguna berhasil dan tidak berhasil dalam operasi.
Contoh Tanggapan]	Senang mendengarnya. Itu pasti sangat sulit bagi Anda.
5-3.	5-3. Mencoba memiliki kesamaan dengan pengguna.
5-3.	Ketika pengguna telah selesai memproses dan bebas.
Contoh Tanggapan]	Apakah menurut Anda ini menarik? (Meminta pengguna untuk memasukkan preferensi mereka terlebih dahulu, kemudian menyarankan topik yang sesuai dengan preferensi tersebut kepada mereka melalui Internet atau cara lainnya.
5-4.	Menyesuaikan nada bicara pengguna dan secara halus menegaskan pendapat sendiri (misalnya, "Ini lebih baik," dll.) 5-4. Mengatur nada bicara dengan pengguna dan secara halus menegaskan pendapat Anda (misalnya, "ini lebih baik").
Contoh skenario]	Ketika Anda ingin pengguna mengambil pendekatan yang lebih benar (efisien) untuk pengoperasian, misalnya.
Contoh Tanggapan]	Saya tahu persis bagaimana perasaan Anda. Lalu, bagaimana kalau - bagaimana dengan itu? dll.
5-5.	Memaafkan pengguna ketika dia membuat kesalahan operasional.
[Contoh situasi]	Apabila pengguna mencoba membatalkan operasi yang telah dilakukan.
Contoh	Saya tidak keberatan (oke). Kesalahan bisa terjadi pada siapa saja.

Tanggapan]	
6.	Emosi yang Berlimpah
6-1.	6-1. Untuk mengekspresikan perasaan dan emosi kepada pengguna dengan cara yang wajar.
Contoh-contoh Situasi]	Apabila Anda ingin pengguna menghentikan operasi.
Contoh Respons]	Karakter, dengan air mata berlinang, “Tolong jangan! Dan untuk memintanya. (Jangan mengucapkan secara terus terang, “Anda dilarang.”)
6-2.	6-2. Variasi respons pengguna (yaitu, kekayaan ekspresi). 6-2. Variasi dalam respons pengguna (tanpa membuat pengguna merasa bosan dengan pengulangan).
Contoh Adegan]	Misalnya, ketika mengulangi jenis interaksi yang sama dengan pengguna (misalnya, menyalin file) berulang-ulang dalam waktu yang lama.
Contoh Respons]	Beberapa jenis respons kepada pengguna, menghasilkan angka acak dan memanggil salah satu yang cocok dengan nilai angka acak yang dihasilkan, dll.
6-3.	Jangan terpaku pada baris-baris respons secara monoton.
[Contoh adegan]	Ketika pengguna mengembalikan pesan melalui suara selama pengoperasian.
Contoh Respons]	Alih-alih membacakan dengan suara sintesis, gunakan aktor suara untuk memanggil dengan suara yang lirih, dll.
[Contoh adegan].	Dalam prototipe robot pribadi R100 (NEC), suara aktor suara direkam dan digunakan sebagai suara untuk berinteraksi dengan pengguna untuk menghindari monoton.

Kembali ke halaman atas.

Tabel_17

(1) Tabrakan kulit molekul	Kepadatan tinggi, frekuensi tinggi	Kepadatan rendah, frekuensi rendah
(1a) Jumlah molekul, densitas	Banyak	Kurang
(1b) Kecepatan molekul	Lambat	Cepat
(2) Persepsi Suhu	Panas, panas, hangat	Sejuk, dingin, dingin
(3) Persepsi kering dan basah	Basah (lembab)	Kering (kering)

Kembali ke halaman atas.

Tabel_18

No. 1	Kata kunci	Lembut	Keras
1	Kelembutan	Menjadi lunak.	Menjadi keras. Keras.
2	Mengalir	Bergerak. Mengalir.	Tidak bergerak. Tidak mengalir.

3-1	Deformasi	Untuk berubah bentuk.	Tidak untuk dideformasi.
3-2	Daya tanggap	Mampu menanggapi pengecualian, bahkan yang tidak terduga.	Hanya merespons sampai batas yang telah ditentukan sebelumnya.
3-3	Fleksibilitas	Bersikap fleksibel dalam merespons.	Tidak fleksibel dan tidak fleksibel dalam merespon.
3-4	Perubahan	Bahwa perubahan itu berhasil.	Tidak bisa diubah.
3-5	Tidak lazim	Tidak konvensional dan atipikal. Bebas, asli.	Tidak konvensional. Hanya melakukan yang konvensional.
4	Perencanaan	Bekerja secara mendadak. Jangan membuat rencana atau jadwal.	Buatlah rencana dan bertindaklah sesuai dengan rencana itu.
5	Ruang untuk bersantai	Untuk memiliki ruang untuk bermain, membeli dan memperluas. Santai.	Bermain-main, tidak memiliki ruang untuk cadangan. Ketat. Tidak ada ruang untuk tumbuh. Tegang.
6-1	Tulang	Tidak adanya tulang.	Kerangka kerja harus kokoh. Bersikaplah konstruktif.
6-2	Mesin	Bukan mekanis. (Pakaian, dll.)	Bersikap mekanis dan mekanik.
7-1	Spekulasi	Bersifat spekulatif.	Bersikap kokoh. Bersikap teguh. Berhati-hati.
7-2	Godaan	Menjadi seksi. Untuk tergoda. Untuk tergoda.	Untuk menjadi kaku. Tidak tergoda.
8	Kelemahan	Menjadi lunak. Tidak dapat diandalkan.	Menjadi tegas. Berani.
9-1	Membungkuk.	Membungkuk. Membungkuk. Lengkung.	Untuk menjadi tegak. Menjadi linier.
9-2	Kepatuhan terhadap hukum dan peraturan	Membengkokkan, menyimpang dari hukum (terlalu fleksibel). Tidak taat hukum.	Mematuhi hukum dan peraturan dengan benar. Tidak menyimpang dari peraturan dan regulasi.
10-1	Penerimaan	Untuk ditekan dan menerima apa adanya ketika ditekan.	Ini harus memantul tanpa deformasi ketika ditekan.
10-2	Respons Tekanan Eksternal	Untuk melewati tekanan eksternal tanpa resistensi dan dengan fleksibilitas.	Untuk menahan tekanan eksternal dengan mantap, tetapi patah ketika tekanan eksternal diterapkan di atas level tertentu.
11-1	Retak	Tidak bisa dipecahkan.	Retak. Retak.
11-2	Tergores	Untuk memotong, tetapi tidak untuk menggores. Untuk dipulihkan, untuk dipulihkan.	Sulit dan tidak tertahankan untuk dipotong, tetapi sekali dipotong, akan meninggalkan bekas luka. Tidak untuk dipulihkan.
12-	Cocok	Mengisi, tidak	Tinggalkan celah, jangan pas.

1		meninggalkan celah. Untuk menyesuaikan.	
12-2	Integritas, kebasahan	Menjadi satu dengan lawan. Menjadi basah.	Tidak menjadi satu dengan yang lain, tetapi tetap terpisah. Menjadi kering.
12-3	Empati	Memahami perasaan orang lain. Memiliki empati. Berbelas kasih dan mengasihi.	Tidak mengetahui perasaan orang lain. Tidak memiliki empati. Kurangnya welas asih dan cinta kasih.
13-1	Penyangga	Untuk menjadi bantalan. Untuk melunakkan dampak.	Tidak dapat menyerap benturan dan tidak menjadi bantalan. Tidak datang dengan gedebuk.
13-2	Kebaikan hati	Bersikap lembut.	Bersikap tegas. Tidak bersikap lembut.
13-3	Rasa sakit	Tidak merasa sakit ketika Anda menabraknya.	Sakit ketika Anda menabraknya.

Kembali ke halaman atas.

Informasi terkait tentang buku-buku saya.

Buku-buku utama saya. Rangkuman komprehensif mengenai isinya.

////
Saya telah menemukan isi berikut ini.
Perbedaan jenis kelamin dalam perilaku sosial pria dan wanita.
Penjelasan baru, mendasar, dan baru tentang hal ini.

Perbedaan jenis kelamin antara pria dan wanita.
Berikut ini adalah sebagai berikut.
Perbedaan sifat sperma dan sel telur.
Langsung, perluasan, dan refleksi mereka.

Perbedaan jenis kelamin dalam perilaku sosial pria dan wanita.
Mereka didasarkan, dengan setia, pada hal-hal berikut.
Perbedaan perilaku sosial sperma dan sel telur.

Mereka umum untuk semua makhluk hidup.
Hal ini juga berlaku bagi manusia sebagai jenis makhluk hidup.

Tubuh dan pikiran pria hanyalah kendaraan bagi sperma.
Tubuh dan pikiran wanita hanyalah kendaraan bagi sel telur.

Nutrisi dan air diperlukan untuk pertumbuhan keturunan.
Sel telur adalah pemilik dan pemilik semua itu.

Fasilitas reproduksi.
Perempuan adalah pemilik dan pemiliknya.

Nutrisi dan air, yang ditempati oleh ovum.
Sperma adalah peminjamnya.

Fasilitas-fasilitas reproduksi yang ditempati oleh betina.
Laki-laki adalah peminjamnya.

Pemiliknya adalah superior dan peminjamnya adalah inferior.

Hasilnya.
Kepemilikan nutrisi dan air.
Di dalamnya, ovum adalah superior dan sperma adalah subordinat.
Kepemilikan fasilitas reproduksi.
Di dalamnya, perempuan adalah superior dan laki-laki adalah subordinat.

Ovum secara sepihak menempati otoritas atas penggunaan hubungan hirarkis tersebut.
Untuk memilih sperma secara sepihak dengan menggunakan hubungan hierarkis seperti itu.
Dengan demikian, secara sepihak mengizinkan pembuahan sperma.
Otoritas seperti itu.

Perempuan secara sepihak menempati otoritas untuk hal-hal berikut.
Untuk mengambil keuntungan dari hubungan hierarkis seperti itu.
Untuk secara sepihak memilih laki-laki dengan melakukan hal tersebut.
Untuk secara sepihak memberikan pernikahan kepada laki-laki dengan melakukan hal tersebut.
Kewenangan tersebut.

Seorang perempuan harus melakukan tindakan-tindakan berikut.

Mengambil keuntungan dari hubungan hirarkis tersebut.
Dengan demikian, mereka mengeksploitasi laki-laki dalam berbagai aspek dan secara komprehensif.

Sel telur menarik sperma secara seksual.
Perempuan menarik laki-laki secara seksual.

Ovum secara sepihak menempati otoritas berikut ini.
Masuknya sperma ke dalam interiornya sendiri.
Izin dan otorisasi untuk melakukannya.
Otoritasnya.

Perempuan secara sepihak menempati otoritas berikut ini.
Perizinan hubungan seks kepada laki-laki.
Kewenangan untuk melakukannya.

Peralatan reproduksi yang dimilikinya.
Peminjamannya oleh laki-laki.
Izin dan otorisasi daripadanya.
Kewenangan untuk melakukannya.

Lamaran pernikahan manusia.
Izin untuk itu.
Otoritasnya.

Selama kehidupan bereproduksi secara seksual, hal-hal berikut ini pasti ada.
Perbedaan jenis kelamin dalam perilaku sosial pria dan wanita.

Perbedaan jenis kelamin dalam perilaku sosial pria dan wanita.
Mereka tidak akan pernah bisa dihilangkan.

Saya akan menjelaskan hal berikut dengan cara baru.
Tidak hanya masyarakat yang didominasi oleh laki-laki, tetapi juga masyarakat yang didominasi oleh perempuan di dunia.

Ini adalah isi berikut ini.
Keistimewaan keberadaan masyarakat yang didominasi perempuan.
Penegasannya yang baru dalam masyarakat dunia.

Masyarakat yang didominasi laki-laki adalah masyarakat dengan gaya hidup berpindah-pindah.
Masyarakat yang didominasi wanita adalah masyarakat dengan gaya hidup berpindah-pindah.

Sperma.
Tubuh dan pikiran pria sebagai kendaraannya.
Mereka adalah orang-orang yang bergerak.

Telur.
Tubuh dan pikiran wanita sebagai kendaraannya.
Mereka menetap.

Masyarakat yang didominasi oleh pria, misalnya.
Negara-negara Barat. Negara-negara Timur Tengah. Mongolia.
Masyarakat yang didominasi perempuan, misalnya.
Tiongkok. Rusia. Jepang. Korea Selatan dan Utara. Asia Tenggara.

Laki-laki menempatkan prioritas tertinggi untuk mengamankan kebebasan bertindak.
Laki-laki memberontak terhadap atasan mereka.
Laki-laki memaksa bawahan mereka untuk tunduk kepada mereka melalui kekerasan.
Laki-laki hanya menyisakan sedikit ruang untuk hal-hal berikut ini.
Pemberontakan oleh bawahan.
Kemungkinannya.
Tindakan bebas oleh bawahan.
Kemungkinannya.
Ruang untuk mereka.

Masyarakat yang didominasi laki-laki memerintah dengan kekerasan.

Perempuan memprioritaskan pertahanan diri.
Perempuan tunduk pada atasan mereka.

Perempuan menundukkan bawahannya.

Berikut ini isinya.
//
Menggunakan kebanggaan dan kesombongan yang tinggi.

Pemberontakan dan tindakan bebas oleh bawahan.
Untuk sepenuhnya memblokir dan membuat tidak mungkin ada ruang untuk tindakan semacam itu.

Terdiri dari hal-hal berikut.
Dilakukan terlebih dahulu dan berkoordinasi dengan simpatisan di sekitarnya.
Tidak boleh ada pemberontakan oleh bawahan sama sekali.
Pengurungan bawahan dalam ruang tertutup tanpa jalan keluar.
Dilakukan secara terus-menerus sampai atasan merasa puas.
Penyiksaan sepihak yang terus menerus terhadap bawahan, menggunakan dia sebagai karung pasir.
//

Masyarakat yang didominasi oleh perempuan memerintah dengan tirani.

Konflik antara negara-negara Barat dengan Rusia dan Tiongkok.
Konflik-konflik ini dapat dijelaskan secara memadai sebagai berikut.
Konflik antara masyarakat yang didominasi pria dan masyarakat yang didominasi wanita.

Gaya hidup mobile menciptakan masyarakat yang didominasi laki-laki.
Dalam masyarakat ini, diskriminasi terhadap perempuan terjadi.
Gaya hidup menetap menciptakan masyarakat yang didominasi perempuan.
Di sinilah diskriminasi terhadap laki-laki terjadi.

Dalam masyarakat yang didominasi perempuan, hal-hal berikut ini akan terjadi terus-menerus.
Perilaku berikut oleh perempuan sebagai atasan.
Panggilan sewenang-wenang untuk kerentanan diri.
Panggilan sewenang-wenang untuk superioritas laki-laki.
Mereka dengan sengaja menyembunyikan hal-hal berikut.
Superioritas sosial perempuan.
Diskriminasi terhadap laki-laki.
Mereka menyembunyikan, secara eksternal, keberadaan masyarakat yang didominasi perempuan.

Kerahasiaan internal, ketertutupan, dan eksklusivitas masyarakat yang didominasi perempuan.
Sifat tertutup dari informasi internalnya.
Mereka menyembunyikan keberadaan masyarakat yang didominasi perempuan dari dunia luar.

Untuk menghilangkan diskriminasi jenis kelamin dalam kehidupan makhluk hidup dan masyarakat manusia.
Mustahil untuk mencapainya.
Upaya-upaya semacam itu tidak lebih dari pernyataan cita-cita yang rapi.
Semua upaya semacam itu sia-sia.

Untuk secara paksa menyangkal adanya perbedaan jenis kelamin antara pria dan wanita.
Untuk menentang diskriminasi jenis kelamin.
Gerakan sosial seperti itu yang dipimpin oleh Barat.
Semuanya pada dasarnya tidak ada artinya.

Kebijakan sosial yang mengasumsikan adanya perbedaan jenis kelamin antara laki-laki dan perempuan.
Pengembangan kebijakan seperti itu baru diperlukan.

////

Saya telah menemukan konten berikut.
Sifat alami manusia.
Penjelasan baru, mendasar, baru, tentang mereka.

Kami secara mendasar mengubah dan menghancurkan pandangan tentang keberadaan berikut ini.

Gagasan konvensional, Barat, Yahudi, dan Timur Tengah tentang kehidupan yang bergerak.
Mereka membuat perbedaan tajam antara makhluk hidup manusia dan non-manusia.
Mereka didasarkan pada konten berikut.
Penyembelihan ternak secara konstan. Keharusannya.
Pandangan seperti itu.

Argumen saya didasarkan pada hal-hal berikut.

Keberadaan manusia sepenuhnya disatukan ke dalam keberadaan makhluk hidup secara umum.
Sifat manusia dapat dijelaskan secara lebih efektif dengan Memandang manusia sebagai jenis makhluk hidup.
Memandang esensi manusia sebagai esensi makhluk hidup secara umum.

Hakikat makhluk hidup.
Terdiri dari hal-hal berikut ini.
Reproduksi diri.
Kelangsungan hidup diri.
Penggandaan diri.

Esensi-esensi ini memunculkan keinginan-keinginan berikut ini bagi makhluk hidup.
Kemudahan hidup pribadi.
Pengejarannya yang tak terpuaskan.
Keinginan untuk itu.

Keinginan untuk itu menghasilkan keinginan-keinginan berikut ini pada makhluk hidup.
Perolehan kompetensi.
Perolehan kepentingan pribadi.

Keinginan untuk mereka.

Keinginan ini terus menerus menghasilkan hal-hal berikut ini pada makhluk hidup.
Keuntungan bertahan hidup.
Konfirmasinya.
Kebutuhannya.

Hal ini, pada gilirannya, menghasilkan isi berikut ini pada makhluk hidup.
Hubungan superioritas dan inferioritas sosial.
Hierarki sosial.

Hal ini secara tak terelakkan menghasilkan isi berikut ini.
Penyalahgunaan dan eksploitasi makhluk hidup yang lebih rendah oleh makhluk hidup yang lebih tinggi.

Hal ini membawa dosa asal terhadap makhluk hidup dengan cara yang tak terhindarkan.
Hal ini membuat makhluk hidup sulit untuk hidup.

Untuk melepaskan diri dari dosa asal dan kesulitan hidup seperti itu.
Realisasinya.
Isi dari setiap makhluk hidup tidak akan pernah bisa direalisasikan selama makhluk hidup itu masih hidup.
Hal yang sama juga berlaku pada manusia, yang merupakan sejenis makhluk hidup.
Dosa asal manusia disebabkan oleh makhluk hidup itu sendiri.

////
Saya baru saja menemukan rincian berikut ini.
Teori evolusi adalah arus utama dalam biologi konvensional.
Untuk menunjukkan isi berikut tentang hal itu.
Kesalahan mendasar dalam isinya.
Penjelasan baru untuk itu.

Secara fundamental menolak hal-hal berikut ini.
Manusia adalah kesempurnaan evolusi makhluk hidup.

Manusia berada di puncak makhluk hidup.
Pandangan seperti itu.

Makhluk hidup tidak lebih dari reproduksi diri, secara mekanis, otomatis, dan berulang-ulang.
Makhluk hidup adalah murni materi dalam hal ini.
Makhluk hidup tidak memiliki kehendak untuk berevolusi.

Mutasi dalam reproduksi diri makhluk hidup.
Mutasi terjadi secara murni, secara mekanis, secara otomatis.
Mereka secara otomatis menghasilkan makhluk hidup baru.

Penjelasan evolusi konvensional.
Bahwa bentuk-bentuk baru tersebut lebih unggul dari bentuk-bentuk konvensional.
Tidak ada dasar untuk penjelasan seperti itu.

Bentuk manusia saat ini sebagai bagian dari makhluk hidup.
Bahwa ia akan dipertahankan dalam proses reproduksi diri yang berulang-ulang oleh makhluk hidup.
Tidak ada jaminan akan hal ini.

Lingkungan di sekitar makhluk hidup selalu berubah ke arah yang tidak terduga.
Sifat-sifat yang adaptif di lingkungan sebelumnya.
Di lingkungan yang berubah berikutnya, mereka sering menjadi sifat yang
maladaptif terhadap lingkungan baru mereka.

Konsekuensi.
Makhluk hidup terus berubah melalui replikasi diri dan mutasi.
Hal ini tidak menjamin terwujudnya salah satu dari yang berikut ini.
evolusi ke keadaan yang lebih diinginkan.
Kegigihannya.

////
Penegasan saya di atas.

Ini adalah konten berikut.

Kepentingan-kepentingan dunia yang paling besar
mendominasi puncak dunia.
Masyarakat yang didominasi laki-laki.
Negara-negara Barat.
Yahudi.

Tatanan internasional.
Nilai-nilai internasional.
Nilai-nilai itu dihasilkan di sekitar mereka.
Isinya ditentukan secara sepihak oleh mereka, untuk
keuntungan mereka sendiri.
Latar belakang mereka, pemikiran sosial tradisional mereka.
Kekristenan.
Teori evolusi.
Liberalisme.
Demokrasi.
Berbagai ide sosial yang isinya secara sepihak menguntungkan
mereka.
Menghancurkan, menyegel, dan menginisialisasi isinya secara
radikal.

Tatanan internasional.
Nilai-nilai internasional.
Tingkat keterlibatan masyarakat yang didominasi perempuan
dalam proses pembuatan keputusan-keputusan tersebut.
Perluasannya.
Melanjutkan realisasinya.

Realitas sosial yang sulit secara fundamental dalam
masyarakat yang didominasi perempuan.
Hal ini sepenuhnya dipenuhi dengan penaklukan atasan dan
dominasi tirani terhadap bawahan.
Contoh.
Realitas internal masyarakat Jepang.

Realitas sosial yang tidak nyaman.
Secara menyeluruh menjelaskan mekanisme terjadinya
mereka.

Untuk mengekspos dan membeberkan isi dari hasil-hasilnya.
Isinya harus seperti itu.

////
Buku-buku saya.
Tujuan tersembunyi dan penting dari isinya.
Isinya adalah sebagai berikut.

Orang-orang dalam masyarakat yang didominasi perempuan.
Mereka harus bergantung, sampai sekarang, pada teori-teori sosial yang dihasilkan oleh mereka yang berada dalam masyarakat yang didominasi laki-laki.

Mereka yang berada dalam masyarakat yang didominasi perempuan.
Teori sosial mereka sendiri yang menjelaskan masyarakat mereka sendiri.
Untuk memungkinkan mereka memilikinya sendiri.
Realisasinya.

Realisasi dari yang berikut ini.
Masyarakat yang didominasi laki-laki yang saat ini dominan dalam pembentukan tatanan dunia.
Melemahnya mereka.
Penguatan baru kekuatan masyarakat yang didominasi perempuan.
Saya akan membantu untuk mencapai hal ini.

Orang-orang dalam masyarakat yang didominasi perempuan.
Mereka tidak dapat memiliki teori sosial mereka sendiri untuk waktu yang lama.
Alasan untuk ini.
Mereka adalah sebagai berikut.

Jauh di lubuk hati, mereka tidak menyukai tindakan analitis itu sendiri.
Mereka mengutamakan kesatuan dan simpati dengan subjek, daripada analisis subjek.

Eksklusivitas dan ketertutupan yang kuat dari masyarakat mereka sendiri.
Perlawanan yang kuat terhadap pengungkapan cara kerja batin masyarakat mereka sendiri.

Sifat regresif yang kuat yang didasarkan pada pelestarian diri feminin mereka sendiri.
Keengganan untuk menjelajahi wilayah yang tidak diketahui dan berbahaya.
Preferensi untuk mengikuti preseden di mana keamanan telah ditetapkan.

Eksplorasi yang belum pernah terjadi sebelumnya tentang cara kerja batin masyarakat yang didominasi perempuan.
Keengganan terhadap tindakan itu sendiri.

Teori sosial masyarakat yang didominasi pria sebagai preseden.
Untuk mempelajari isinya dengan hafalan.
Hanya itu yang mampu mereka lakukan.

(Pertama kali diterbitkan pada bulan Maret 2022).

Tujuan penulisan penulis dan metodologi yang digunakan untuk mencapainya.

Tujuan tulisan saya.
Kelangsungan hidup bagi makhluk hidup. Kelangsungan hidup bagi makhluk hidup. Potensi proliferasi untuk makhluk hidup. Untuk meningkatkannya.
Ini adalah hal yang paling berharga bagi makhluk hidup.
Secara intrinsik baik untuk makhluk hidup. Secara intrinsik menerangi bagi makhluk hidup.
Kebaikan bagi atasan sosial. Ini adalah sebagai berikut.
Perolehan status sosial tertinggi. Perolehan hegemoni.
Pemeliharaan kepentingan pribadi yang diperoleh.

Kebaikan bagi suboridinat sosial. Ini adalah sebagai berikut.
Mobilitas sosial ke atas melalui pencapaian kompetensi.
Penghancuran dan inisialisasi kepentingan pribadi dari superior sosial melalui penciptaan revolusi sosial.
Ide-ide yang akan membantu mencapai hal ini. Kebenaran.
Pengetahuan oleh makhluk hidup tentang kebenaran tentang dirinya sendiri. Ini adalah konten yang kejam, keras, dan pahit bagi makhluk hidup. Penerimaannya. Ide-ide yang membantunya. Cara untuk menciptakannya secara efisien.
Pendiriannya.

Metodologi saya.
Tujuan dari hal di atas. Prosedur untuk merealisasikannya.
Kiat-kiat tentang cara merealisasikannya. Hal-hal yang perlu diingat ketika merealisasikannya. Berikut ini adalah isinya.
Terus-menerus mengamati dan memahami tren lingkungan dan makhluk hidup serta masyarakat dengan mencari dan menjelajahi internet. Tindakan-tindakan ini akan menjadi sumber dari konten-konten berikut ini.
Gagasan yang memiliki kekuatan penjelasan dan persuasif dalam menjelaskan kebenaran dan hukum lingkungan hidup dan makhluk hidup serta masyarakat.
Gagasan yang berpotensi menjelaskan 80% kebenaran.
Menuliskan dan mensistematisasikan isi gagasan tersebut.
Menciptakan lebih banyak ide sendiri yang tampaknya dekat dengan kebenaran dan memiliki daya penjelas yang tinggi.
Tindakan ini harus menjadi prioritas pertama saya.
Tunda penjelasan terperinci. Hindari penjelasan esoteris.
Jangan memeriksa dengan preseden masa lalu sampai nanti.
Tunda verifikasi kebenaran yang lengkap.
Menetapkan hukum yang ringkas, mudah dipahami, dan mudah digunakan. Mengutamakan tindakan. Ini sama dengan, misalnya, tindakan-tindakan berikut ini. Mengembangkan perangkat lunak komputer yang sederhana, mudah dipahami, dan mudah digunakan.

Cita-cita dan pendirian dalam tulisan saya.

Cita-cita saya dalam menulis.

Isinya adalah sebagai berikut.
//
Memaksimalkan daya penjelas dari konten yang saya hasilkan.
Meminimalkan waktu dan tenaga yang diperlukan untuk melakukannya.
//

Kebijakan dan sikap untuk mencapai hal ini. Kebijakan dan pendirian itu adalah sebagai berikut.

Sikap saya dalam menulis.

Kebijakan mendasar yang saya pertimbangkan dalam menulis.
Kontras di antara mereka.
Daftar item-item utama mereka.
Mereka adalah sebagai berikut.

Konseptual atas. / Konseptual bawah.
Ringkasan. / Detail.
Akar. / Kecabangan.
Keumuman. / Individualitas.
Dasar. / Penerapan.
Keabstrakan. / Konkret.
Kemurnian. / Campuran.
Agregativitas. / Kekasaran.
Konsistensi. / Variabilitas.
Universalitas. / Lokalitas.
Kelengkapan. / Keistimewaan.
Formalitas. / Atypicality.
Keringkasan. / Kompleksitas.
Kelogisan. / Ketidaklogisan.
Demonstrabilitas. / Tidak dapat dibuktikan.
Objektivitas. / Non-objektivitas.
Kebaruan. / Pengetahuan.
Destruktifitas. / Status quo.
Efisiensi. / Ketidakefisienan.
Kesimpulan. / Mediokritas.
Pendek. / Redundansi.

Dalam semua tulisan, dari segi isi, sifat-sifat berikut ini harus

direalisasikan, sejak awal, dalam derajat tertinggi

Konseptual atas.
Ringkasan.
Akar.
Keumuman.
Kebasaan.
Keabstrakan.
Kemurnian.
Agregativitas.
Konsistensi.
Universalitas.
Kelengkapan.
Formalitas.
Keringkasan.
Kelogisan.
Dapat didemonstrasikan.
Objektivitas.
Kebaruan.
Kehancuran.
Efisiensi.
Kesimpulan.
Singkat.

Tulislah isi teks dengan ini sebagai prioritas utama.
Selesaikan konten secepat mungkin.
Gabungkan konten ke dalam tubuh teks segera setelah ditulis.
Berikan prioritas tertinggi.
Sebagai contoh
Jangan gunakan kata benda yang tepat.
Jangan gunakan kata-kata lokal dengan tingkat abstraksi yang rendah.

Secara aktif menerapkan teknik pemrograman komputer tingkat lanjut ke dalam proses penulisan.

Contoh.
Teknik penulisan berdasarkan pemikiran objek.
Penerapan konsep kelas dan instance pada penulisan.

Mengutamakan deskripsi isi dari kelas-kelas tingkat tinggi.

Contoh.
Penerapan metode pengembangan tangkas pada penulisan.
Pengulangan yang sering dari tindakan-tindakan berikut.
Meng-upgrade isi e-book.
Mengunggah file e-book ke server publik.

Saya telah mengadopsi metode penulisan makalah akademis yang berbeda dari metode tradisional.
Metode tradisional dalam menulis naskah akademis tidak efisien dalam memperoleh isi penjelasan.

Sudut pandang saya dalam menulis buku.
Ini adalah konten berikut.

Sudut pandang seorang pasien skizofrenia.
Sudut pandang dari peringkat terendah dalam masyarakat.
Sudut pandang mereka yang diperlakukan paling buruk di masyarakat.
Sudut pandang mereka yang ditolak, didiskriminasi, dianiaya, dikucilkan, dan diisolasi oleh masyarakat.
Sudut pandang mereka yang tidak dapat menyesuaikan diri secara sosial.
Sudut pandang mereka yang telah menyerah untuk hidup di masyarakat.
Sudut pandang pasien dengan peringkat sosial penyakit yang paling rendah.
Sudut pandang orang yang paling berbahaya dalam masyarakat.
Sudut pandang orang yang paling dibenci di masyarakat.
Sudut pandang seseorang yang telah tertutup dari masyarakat sepanjang hidupnya.
Dari sudut pandang seseorang yang telah kecewa secara mendasar pada makhluk hidup dan manusia.
Dari sudut pandang seseorang yang putus asa tentang kehidupan dan manusia.

Dari sudut pandang seseorang yang telah menyerah pada kehidupan.
Dari sudut pandang seseorang yang telah ditolak secara sosial untuk memiliki keturunan genetiknya sendiri karena penyakit yang dideritanya.
Untuk memiliki kehidupan yang sangat singkat karena penyakitnya. Sudut pandang seseorang yang ditakdirkan untuk melakukannya.
Sudut pandang seseorang yang ditakdirkan untuk hidup sangat singkat karena penyakitnya. Ini adalah sudut pandang seseorang yang kehidupannya sudah ditentukan sebelumnya.
Ketidakmampuan untuk mencapai kompetensi dalam masa hidup seseorang karena penyakitnya. Ini adalah sudut pandang seseorang yang yakin akan hal ini.
Dianiaya dan dieksploitasi oleh masyarakat sepanjang hidup seseorang karena penyakitnya. Ini adalah sudut pandang mereka yang yakin akan hal ini.
Sebuah perspektif dari orang yang meniup peluit oleh orang tersebut terhadap makhluk hidup dan masyarakat manusia.

Tujuan hidup saya.
Ini terdiri dari hal-hal berikut.
Perbedaan jenis kelamin antara laki-laki dan perempuan.
Masyarakat manusia dan masyarakat makhluk hidup.
Makhluk hidup itu sendiri.
Untuk menganalisis dan mengklarifikasi esensi dari hal-hal ini sendiri.

Tujuan saya dalam makhluk hidup telah sangat terhalang oleh orang-orang berikut.

Orang-orang dari masyarakat yang didominasi laki-laki.
Contoh. Negara-negara Barat.
Orang-orang dalam masyarakat yang didominasi oleh perempuan yang didominasi oleh masyarakat yang didominasi oleh laki-laki tersebut. Contoh. Jepang dan Korea.
Mereka tidak akan pernah mengakui keberadaan masyarakat yang didominasi perempuan.

Mereka tidak pernah mengakui perbedaan jenis kelamin yang esensial antara pria dan wanita.
Mereka secara sosial menghalangi dan melarang studi tentang perbedaan jenis kelamin.
Sikap mereka ini secara inheren mengganggu dan berbahaya bagi klarifikasi sifat perbedaan jenis kelamin.

Kesamaan esensial antara makhluk hidup manusia dan non-manusia.
Mereka tidak akan pernah mengakuinya.
Mereka mati-matian mencoba membedakan dan mendiskriminasi antara makhluk hidup manusia dan non-manusia.
Mereka mati-matian mencoba untuk menegaskan superioritas manusia atas makhluk hidup non-manusia.

Sikap-sikap seperti itu secara inheren mengganggu dan berbahaya bagi klarifikasi sifat masyarakat manusia dan masyarakat makhluk hidup.

Perempuan dalam masyarakat yang didominasi perempuan.
Contoh. Perempuan dalam masyarakat Jepang.
Mereka pura-pura tidak pernah mengakui keunggulan perempuan dalam masyarakat yang didominasi perempuan.
Kebenaran tentang cara kerja batin masyarakat khusus wanita dan masyarakat yang didominasi wanita.
Mereka tidak akan pernah mengakui pengungkapannya.
Sikap mereka secara intrinsik mengganggu dan berbahaya bagi klarifikasi sifat perbedaan jenis kelamin antara laki-laki dan perempuan.
Sikap mereka pada dasarnya berbahaya bagi klarifikasi hakikat masyarakat manusia dan masyarakat makhluk hidup.

Orang-orang seperti di atas.
Sikap mereka pada dasarnya telah mengganggu tujuan hidup saya.
Sikap mereka telah mengacaukan, menghancurkan, dan merusak hidup saya dari dasarnya.
Saya sangat marah dengan konsekuensi-konsekuensi itu.

Saya ingin menjatuhkan palu pada mereka.
Saya ingin membuat mereka memahami hal berikut ini dengan segala cara.
Saya ingin mencari tahu hal berikut ini sendiri, apa pun yang diperlukan.
//
Kebenaran tentang perbedaan jenis kelamin antara laki-laki dan perempuan.
Kebenaran tentang masyarakat manusia dan masyarakat makhluk hidup.
//

Aku ingin menganalisa masyarakat manusia secara tenang dan objektif.
Jadi, untuk sementara aku mengasingkan diri dari masyarakat manusia.
Saya menjadi pengamat masyarakat manusia.
Saya terus mengamati kecenderungan masyarakat manusia melalui Internet, hari demi hari.

Hasilnya.
Saya mendapatkan informasi berikut ini.
Perspektif unik yang memandang seluruh masyarakat manusia dari bawah ke atas.

Hasilnya.
Saya berhasil mendapatkan informasi berikut ini sendiri.
//
Hakikat perbedaan jenis kelamin antara laki-laki dan perempuan.
Hakikat masyarakat manusia dan masyarakat makhluk hidup.
//

Hasilnya.
Aku punya tujuan hidup baru.

Tujuan hidupku yang baru.
Untuk menentang dan menantang gangguan sosial mereka.
Dan untuk menyebarkan hal berikut di antara orang-orang.
//

Kebenaran tentang perbedaan jenis kelamin yang telah kutemukan sendiri.
Kebenaran tentang masyarakat manusia dan masyarakat makhluk hidup yang telah saya pahami sendiri.
//

Saya membuat buku-buku ini untuk mewujudkan tujuan-tujuan tersebut.
Saya terus merevisi isi buku-buku ini dengan tekun, hari demi hari, untuk mewujudkan tujuan-tujuan tersebut.

(Pertama kali diterbitkan pada bulan Februari 2022).

Isi buku-buku saya. Proses penerjemahannya secara otomatis.

Terima kasih telah berkunjung!

Saya sering merevisi isi buku.
Jadi, para pembaca dianjurkan untuk mengunjungi situs ini dari waktu ke waktu untuk mengunduh buku-buku baru atau yang sudah direvisi.

Saya menggunakan layanan berikut untuk terjemahan otomatis.

DeepL Pro
https://www.deepl.com/translator

Layanan ini disediakan oleh perusahaan berikut ini.

DeepL GmbH

Bahasa asli buku-buku saya adalah bahasa Jepang.
Urutan terjemahan otomatis buku-buku saya adalah sebagai berikut.
Bahasa Jepang—>Bahasa Inggris—>Bahasa Mandarin, Bahasa Rusia

Selamat menikmati!

Biografi saya.

Saya lahir di Prefektur Kanagawa, Jepang, pada tahun 1964.
Saya lulus dari Jurusan Sosiologi, Fakultas Sastra, Universitas Tokyo, pada tahun 1989.
Pada tahun 1989, saya lulus Ujian Pelayanan Publik Nasional Jepang, Kelas I, di bidang sosiologi.
Pada tahun 1992, saya lulus Ujian Pelayanan Publik Nasional Jepang, Kelas I, di bidang psikologi.
Setelah lulus dari universitas, saya bekerja di laboratorium penelitian sebuah perusahaan IT besar Jepang, di mana saya terlibat dalam pembuatan prototipe perangkat lunak komputer.
Sekarang, saya sudah pensiun dari perusahaan dan mengabdikan diri untuk menulis.

Table of Contents